



CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIVATES
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**ANÁLISE DOS IMPACTOS DO PROGRAMA GAÚCHO DE
MICROCRÉDITO NO MUNICÍPIO DE TAQUARI**

Michael Falcão da Silva Sladek

Lajeado, maio de 2017

Michael Falcão da Silva Sladek

ANÁLISE DOS IMPACTOS DO PROGRAMA GAÚCHO DE MICROCRÉDITO NO MUNICÍPIO DE TAQUARI

Monografia apresentado na disciplina de Estágio Supervisionado em Contabilidade II, do curso de Ciências Contábeis, do Centro Universitário UNIVATES, como parte da exigência parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Me. Samuel Martim de Conto

Lajeado, maio de 2017

RESUMO

Este trabalho propõe-se a analisar o perfil do empreendedor que utiliza o microcrédito e os impactos gerados para os empreendedores que utilizaram o Programa Gaúcho de Microcrédito, desenvolvido pela Prefeitura Municipal de Taquari em conjunto com a Instituição de Crédito Comunitário – Portosol, no município de Taquari - RS, desde o início de suas operações em agosto de 2012 até dezembro de 2016. Para atingir os objetivos propostos, foi realizada uma contextualização dos argumentos teóricos, do histórico do programa e do microcrédito no Brasil e no mundo. Optou-se pela pesquisa qualitativa, por ser a que melhor se adapta ao trabalho proposto e escolheu-se como método o estudo de caso. Foi realizado um estudo documental e também entrevistas em profundidade, para delimitação da amostra da pesquisa documental foram selecionados todos os empreendedores atendidos entre 05/15 a 12/16 e para realização da entrevista foi realizada uma amostra probabilística aleatória, utilizando-se de um roteiro com perguntas semi-estruturadas. O trabalho indica que na visão dos empreendedores o microcrédito foi de fundamental importância no desenvolvimento de seus empreendimento, gerando aumento quantitativos, faturamento e pró-labore e também qualitativos melhora do serviço prestado e também na qualidade de vida de suas famílias, entretanto sugere-se maior aprofundamento para melhor dimensionar os impactos.

Palavras-chave: Microcrédito. Impactos. Entrevistas em Profundidade.

ABSTRACT

This work proposes to analyze the profile of the entrepreneur who uses microcredit and the impacts generated for the entrepreneurs who used the Gaucho Microcredit Program, developed by Taquari City Hall in conjunction with the Community Credit Institution – Portosol, in the municipality of Taquari – RS, from the beginning of its operations in august 2012 until December 2016. To achieve the proposed objectives, a contextualization of the theoretical arguments, the history of the program and microcredit Brazil and in the world was carried out. Qualitative research was chosen because it is the one that best adapts to the proposed study and the case study was chosen the method. A documentary study and also in-depth interviews were carried out to delimit the documentary research sample. All the entrepreneurs served between 05/15 and 12/16 were selected, and a random probabilistic sample was used for the interview, using a script with semi-structured questions. The work indicates that in the view of the entrepreneurs microcredit was of fundamental importance in the development of the enterprise, generating quantitative increases, billing and wage compensation and also quantitative improvement of the service rendered and also in the quality of life of their families, however it is suggested deepening to better scale impacts.

Keywords: Microcredit. Impacts. In-depth Interviews.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Família possui outra fonte de renda.....	71
Gráfico 2 – Empreendedor possui outra fonte de renda.....	72

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Pergunta-chave – Impactos do microcrédito	94
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Produtos de origem animal no ano de 2014	54
Tabela 2 – Renda per capita – Município de Taquari – IBGE 2010	55
Tabela 3 – Comparativo FIRJAN municípios do Vale do Taquari	57
Tabela 4 – Liberações por gênero.....	61
Tabela 5 – Liberações por ano.....	62
Tabela 6 – Liberações por Contrato	63
Tabela 7 – Ticket médio por contrato	63
Tabela 8 – Liberações por gênero 05/15 a 12/16.....	65
Tabela 9 – Tempo que reside no município	66
Tabela 10 – Escolaridade do empreendedor	67
Tabela 11 – Tempo de experiência na área.....	68
Tabela 12 – Qualificação técnica	68
Tabela 13 – Idade do empreendedor	69
Tabela 14 – Composição do grupo familiar	69
Tabela 15 – Retirada mensal a título de pró-labore	70
Tabela 16 – Renda per capita do grupo familiar do empreendedor	71
Tabela 17 – Fonte de renda do cônjuge.....	74
Tabela 18 – Fontes de renda do empreendedor	75
Tabela 19 – Participação do empreendedor na renda do grupo familiar	76
Tabela 20 – Participação do empreendedor na renda per capita.....	76
Tabela 21 – Formalização dos empreendimentos atendidos	77
Tabela 22 – Tempo de atuação do empreendimento	77
Tabela 23 – Discriminação por setor.....	78

Tabela 24 – Atividades mais atendidas.....	78
Tabela 25 – Patrimônio líquido dos empreendimentos	79
Tabela 26 – Ativo circulante dos empreendimentos	80
Tabela 27 – Ativo não circulante dos empreendimentos	80
Tabela 28 – Endividamento total	81
Tabela 29 – Endividamento em relação ao ativo total	82
Tabela 30 –Faturamento mensal dos empreendedores atendidos	82
Tabela 31 –Utilização de registros formais	83
Tabela 32 –Registros utilizados para comprovação dos fluxos.....	84
Tabela 33 –Quantidade de empregados por empreendimento	85

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

%	Por cento
a.a.	Ao ano
a.m.	Ao mês
AITEC	<i>Accion Internacional</i>
BNB	Banco do Nordeste do Brasil
BANRISUL	Banco do Estado do Rio Grande do Sul
BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento
BRI	<i>Bank Rakyat Indonesia</i>
CEAPE	Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
CET	Custo Efetivo Total
CMN	Conselho Monetário Nacional
ECINF	Economia Informal Urbana
EPP	Empresa de Pequeno Porte
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
ICC	Instituição de Crédito Comunitário

IP	Interesse Público
LDP	<i>Land Bank of Philippines</i>
ME	Microempresa
MEI	Microempreendedor Individual
MP	Medida Provisória
MPE	Micro e Pequena Empresa
ONG	Organização Não Governamental
OSC	Organização de Sociedade Civil
OSCIP	Organização de Sociedade Civil de Interesse Público
PGM	Programa Gaúcho de Microcrédito
PIB	Produto Interno Bruto
PLV	Projeto de Lei de Conversão
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
PRONAF	Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar
RS	Rio Grande do Sul
SCM	Sociedade de Crédito ao Microempreendedor
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
UNO	União Nordestina

SUMÁRIO

SUMÁRIO.....	9
1 INTRODUÇÃO.....	11
1.1 Tema	13
1.1.1 Delimitação do tema	13
1.2 Problema.....	14
1.3 Objetivos.....	14
1.3.1 Objetivo Geral	14
1.3.2 Objetivos Específicos.....	14
1.4 Justificativa	15
2 REFERENCIAL TEÓRICO	17
2.1 Importância e dificuldades de acesso a crédito.....	17
2.1.1 Conceito e relevância	18
2.1.2 Restrições e dificuldades de acesso a crédito.....	19
2.2 Microcrédito	22
2.2.1 Conceito de microcrédito e microfinanças.....	22
2.2.2 Características do microcrédito	25
2.2.3 Evolução Histórica do microcrédito.....	26
2.2.4 Público-alvo do microcrédito.....	30
2.3 Arcabouço legal e PGM.....	33
2.3.1 Arcabouço legal do microcrédito no Brasil.....	34
2.3.2 Programa Gaúcho de Microcrédito	38
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	44
3.1 Tipo de pesquisa.....	44
3.1.1 Caracterização quanto à abordagem do problema.....	45
3.1.2 Caracterização quanto ao procedimento técnico	45
3.1.3 Caracterização quanto ao objetivo geral	46
3.2 Unidade de análise e população.....	47
3.3 Plano de coleta de dados	48
3.4 Tratamento e análise de dados.....	49
3.5 Limitações do método.....	50

4 ESTUDO DE CASO	52
4.1 Descrição de Taquari e sua economia	52
4.2 Breve histórico da implantação do microcrédito em Taquari	58
4.3 Apresentação e análise de resultados	59
4.3.1 Características gerais do programa e dos créditos liberados	60
4.3.2 Características dos empreendedores atendidos	64
4.3.3 Características dos empreendimentos	76
4.3.4 Entrevistas em profundidade.....	86
5 CONCLUSÕES	98
REFERÊNCIAS	100
ANEXO I – ROTEIRO PARA ENTREVISTA.....	106

1 INTRODUÇÃO

A falta de recursos financeiros para realizar investimentos e até mesmo o giro normal do negócio é um dos principais problemas apontados pelas MPE's e também uma das principais causas de grande parte dos empreendimentos continuarem na informalidade.

Estes empreendimentos possuem grande dificuldade para captar crédito nas instituições tradicionais do sistema financeiro, o que ocorre principalmente devido à impossibilidade de oferecerem garantias, sejam elas na forma de bens ou de demonstrações financeiras que comprovem seus fluxos e demonstrem desta forma sua capacidade de pagamento e de endividamento.

O crédito para realizar investimentos ou cumprir o giro operacional do empreendimento é de fundamental importância, os investimentos quando bem realizados dão o fôlego que a empresa necessita nos momentos de descompasso entre pagamentos e recebimentos, possibilitando assim sua sobrevivência.

Possibilitam investimentos na aquisição de máquinas e contratação de mão de obra especializada que resulta na melhor utilização do tempo do empreendedor, na redução dos seus custos e em ganhos produtivos, potencializando suas chances de manutenção e crescimento dentro deste mercado que é a cada dia mais competitivo.

O pequeno empreendedor possui maiores dificuldades de captação de crédito, pois geralmente necessita de pequenas quantias, o que inviabiliza que as

instituições tradicionais lhe emprestem recursos, afinal estas possuem tanto custos variáveis de acordo com o risco de crédito e valor emprestado, quanto custos fixos independentes por operações, fazendo com que optem por emprestar quantias maiores a médios e grandes empreendedores.

Uma alternativa que vem ganhando destaque tanto no cenário global quanto no nacional é o microcrédito, que é a concessão assistida de empréstimos de baixo valor aos pequenos negócios, a empreendimentos formais e informais, baseado numa metodologia diferenciada, desburocratizada e que não exige garantias reais.

De acordo com dados colhidos no site do Programa Gaúcho de Microcrédito - PGM o programa foi instituído através do Decreto 48.164 de 15 de Julho de 2011, tem por finalidade fortalecer e ampliar o microcrédito no âmbito do Estado do RS em parceria com outras instituições. (www.microcredito.rs.gov.br).

O PGM conta com uma metodologia específica, que consiste na concessão assistida do crédito, reduzindo a burocracia. Os Agentes de Crédito vão até o local, onde o trabalhador exerce suas atividades produtivas para avaliar as necessidades e as condições de seu atendimento, bem como sua capacidade de pagamento. Este profissional passa a acompanhar a evolução deste negócio e prestar orientação, caso necessário (www.microcredito.rs.gov.br).

Cabe salientar que para o PGM o Microcrédito é o termo utilizado hoje para designar empréstimos cujas características comuns são os seus pequenos valores normalmente emprestados de R\$ 100,00 a R\$ 15.000, com finalidade produtiva e direcionados a um público restrito, definido por sua baixa renda ou pelo ramo de negócios.

No Brasil existem vários *cases* de sucesso na implantação de programas de microcrédito, o foco deste trabalho é o de verificar os impactos da implantação do PGM no município de Taquari. O PGM é um Programa instituído pelo Governo Estadual com o objetivo de fomentar as MPE's e empreendimentos informais através do crédito assistido e orientado, destinados a produção e que está alinhado com o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO, do Governo Federal.

A implantação do Programa pode ser feita através da habilitação junto ao Estado e convênio entre as Prefeituras e instituições que operam com o microcrédito e fornecem o sistema e a capacitação dos agentes de crédito.

1.1 Tema

O objeto de estudo deste trabalho como já mencionado é o Programa Gaúcho de Microcrédito, implantado no município de Taquari, visando obter através da análise de diferentes variáveis os impactos deste programa do Governo do Estado que visa incentivar o crescimento dos microempreendedores individuais, através do crédito produtivo e orientado.

1.1.1 Delimitação do tema

O tema delimita-se à análise dos impactos gerados pelo PGM, tomando por base os empreendedores que foram atendidos no município de Taquari no período de 2015 e 2016. Implantado no município em agosto de 2012, continua ativo e atendeu cerca de 400 empreendimentos, tendo firmado mais de 600 contratos de microcrédito.

As conclusões deste trabalho estão limitadas ao período analisado. Desta forma, qualquer alteração posterior, será desconsiderada para evitar inconsistências nas conclusões.

1.2 Problema

Diante dos pressupostos apresentados, tem-se como problema de pesquisa: Qual foi o impacto do microcrédito para os empreendedores que o utilizaram o PGM no município de Taquari?

1.3 Objetivos

Os objetivos foram divididos em geral e específicos.

1.3.1 Objetivo Geral

Analisar o impacto do uso do PGM para os empreendedores locais, utilizando para tanto indicadores econômicos, como seu faturamento e rendimento familiar.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar as especificidades do microcrédito com base na literatura existente;
- Analisar o perfil do empreendedor que utiliza o microcrédito;
- Analisar as principais características do PGM;
- Apresentar os motivos que fazem os empreendedores recorrerem ao microcrédito ao invés do sistema financeiro tradicional;

1.4 Justificativa

Academicamente a justificativa apresentada é devido à relevância das MPE's que representam hoje uma parcela importantíssima das empresas constituídas em nosso país, e também pela relevância da economia informal que é formada por uma enorme quantidade de empreendedores que estão à margem da sociedade e merecem maior atenção.

Acredita-se que trabalhos neste sentido servem como catalisadores para que o poder público dê maior atenção a estes empreendedores, principalmente os informais, que necessitam de políticas inclusivas que forneçam os subsídios necessários, para reverter esta situação possibilitando uma melhora na sua qualidade de vida, sem precisar recorrer a programas assistencialistas.

Para a comunidade Taquariense a justificativa é a mensuração dos impactos do PGM, pois uma das maiores reclamações é a geração de emprego e renda. O aprofundamento da pesquisa possibilitaria que posteriormente fossem medidas outras variáveis, como o custo de uma política de microcrédito e outras práticas de geração de emprego e renda, servindo desta forma como um subsídio para uma melhor alocação dos recursos públicos e um replanejamento do orçamento municipal.

Para as MPE's e para o empreendedor informal, como já salientado anteriormente, este pode ser um catalisador, fazendo com que o município dê maior atenção para políticas públicas nesta área, mantendo e ampliando serviços e conseqüentemente fortalecendo-os. Além disso, o presente trabalho tem como finalidade também identificar pontos fracos que devam ser melhorados e pontos fortes que necessitam ser mantidos para melhor atender estes empreendedores.

Para a instituição de ensino, o trabalho poderá ser utilizado futuramente como base para trabalhos futuros na mesma área, visto que foi verificado que no Vale do Taquari existem poucos trabalhos realizados neste âmbito.

Para o acadêmico, o trabalho trouxe ganhos ao intelecto sobre diferentes métodos de pesquisa, utilização de técnicas adquiridas ao longo do curso e outras

que foram adquiridas especialmente para a realização deste trabalho, assim como, possibilitou que fossem aplicados na prática conhecimentos técnicos para resolução de problemas e tomadas de decisões na vida profissional.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo apresenta-se a teoria que foi utilizada como referencial para realização do trabalho e embasamento da pesquisa.

Nele foram abordados assuntos referentes à importância do crédito para a atividade produtiva, principais dificuldades e restrições. Foi realizada a apresentação do microcrédito, a definição de conceitos e terminologias.

E na parte final deste capítulo é realizada uma retrospectiva histórica deste instrumento no Brasil e no mundo, feita a exposição da legislação que lhe dá sustentação e também a apresentação do PGM que é o escopo central deste trabalho.

2.1 Importância e dificuldades de acesso a crédito

Esta seção tem por objetivo descrever a importância do crédito na atividade produtiva e principais barreiras de captação encontradas pelos empreendedores no mercado financeiro tradicional.

Identificar se existem e definir quem são os prejudicados no processo de captação de crédito no mercado financeiro tradicional (bancos).

2.1.1 Conceito e relevância

Antes de falar sobre a relevância do crédito na atividade produtiva julgou-se relevante apresentar o conceito de crédito, que segundo Sandroni (2001) é uma transação comercial em que um comprador recebe um bem ou serviço imediatamente, fazendo o pagamento posteriormente, conforme acordado com o vendedor. Transação que pode envolver apenas dinheiro.

Ainda de acordo com Sandroni (2001), O crédito inclui duas noções fundamentais: confiança, que é expressa na promessa de pagamento, e tempo entre a aquisição e a liquidação da dívida. O crédito produtivo baseia-se na suposição de que o investimento gerará fundos suficientes para o pagamento da dívida e seus encargos e ainda gerará lucro.

De acordo com Tavares (2014) todas as empresas se envolvem com operações de crédito, seja quando vendem a prazo e precisam conceder crédito aos seus clientes, seja quando tomam financiamentos com os bancos para honrar seus compromissos, o que faz com que o crédito seja parte da vida corporativa.

Quando o crédito é realizado entre empresas, no caso de uma compra a prazo de mercadorias, ele é chamado de crédito mercantil, quando tomado junto ao banco, é chamado de crédito bancário. O crédito bancário atende necessidades de capital de giro, financiamento das atividades de comércio exterior, equilíbrio do fluxo de caixa ou realização de projetos de investimento e é o escopo deste trabalho (TAVARES, 2014).

Segundo Tavares (2014) independentemente do porte da empresa, ela deve possuir uma política de financiamento de curto prazo, pois poucas são as empresas que conseguem a condição de autofinanciamento, ou seja, utilizar suas fontes operacionais e os lucros retidos na manutenção de suas atividades. O financiamento operacional é representado, basicamente, pelo crédito concedido pelos fornecedores para o pagamento das compras, geralmente se apresenta como a condição mais vantajosa, por ter custo, exigências contratuais e de garantias menores.

Ainda de acordo com Tavares (2014) a maior parte das empresas requer fontes externas, nem que sejam empréstimos momentâneos para suprir necessidades sazonais. Desta forma, uma política de financiamentos de curto prazo é fundamental, a qual deve definir as melhores estratégias, considerando o custo, o risco e as garantias envolvidas das operações.

O financiamento bancário é necessário, e o que deve ser motivo de preocupação para as empresas não é a existência da dívida em si, mas o custo dessa dívida. A empresa deve buscar captar recursos bancários com taxas menores à aplicação desses, obtendo assim ganhos com a contratação desses endividamentos (TAVARES, 2014).

Utilizado como um insumo no processo produtivo o crédito assume papel fundamental na dinâmica empresarial, sendo necessário apenas fazer a distinção entre o crédito bancário e o crédito mercantil. Cabe salientar, baseado no que foi citado pelos autores, que a melhor opção para a empresa sem sombra de dúvidas seria a utilização do crédito mercantil, pois este apresenta custos mais baixos e exige menores garantias, entretanto, possui como principal restritivo a capacidade de seu fornecedor de oferecer crédito.

Embora apresente um custo maior do que o crédito mercantil o crédito bancário é muitas vezes a única alternativa do empreendedor e este deve apenas ter o cuidado de captar financiamentos com custos inferiores ao seu custo de oportunidade, possibilitando que desta forma a empresa consiga honrar com seus compromissos e gerar excedentes que posteriormente serão reinvestidos gerando ainda mais lucros. Podendo servir a diversas finalidades quando bem utilizado se apresenta como um instrumento valioso para o crescimento das empresas.

2.1.2 Restrições e dificuldades de acesso a crédito

Tradicionalmente, as instituições financeiras atuam como intermediárias entre os agentes poupadores e os agentes tomadores (famílias e empresas). Desta forma, uma de suas principais funções é a alocação de recursos financeiros através do

espaço e tempo. Atuando como agente central, assumem o risco de crédito de projetos e das empresas. Desta forma, devem possuir a capacidade para analisar a viabilidade econômico-financeira de diferentes projetos, o que lhe confere o poder de exigir informações da empresa, bem como remuneração com determinada margem financeira (REYMAO e CORREA, 2014).

De acordo com Costa (2010), a lógica do sistema capitalista requer que o poder de compra não seja meramente estendido a qualquer um que necessite de crédito. Em condições ideais, o crédito seria fornecido a capitalistas que iriam utilizar com finalidades produtivas, gerando assim excedentes suficientes para cobrir despesas e dar lucros para sustentar a acumulação de capital.

Porém não há no sistema capitalista um método que garanta esses resultados. Sendo os refinanciamentos concedidos apenas àqueles que reembolsam os bancos. O banqueiro atua como um juiz na concessão do crédito e os necessitados muitas vezes acabam não o recebendo (COSTA, 2010).

A especialidade do mercado financeiro é emprestar dinheiro, negociando seu uso por determinado período. Assim, para o prestador, seu lucro não depende apenas do preço cobrado (taxa de juros), mas também da devolução da soma inicialmente emprestada. Do lado do tomador do empréstimo, depende do projeto financiado com os recursos e de sua disposição de pagar. O grande problema nesta transação refere-se a informações assimétricas, em que o tomador dos recursos possui melhores condições de avaliar o risco envolvido do projeto financiado e sua disposição de pagar o prestador (BRAGA e TONETO JR, 2000).

É evidente o papel de destaque do mercado financeiro, realizando uma realocação dos recursos, através da captação de recursos ociosos dos poupadores no mercado financeiro e transferindo-os a unidades produtivas. Tradicionalmente os bancos atuam como juízes, decidindo para quem emprestarão os recursos que foram captados no mercado financeiro. E renovações apenas são realizadas para aqueles que mostrem capacidade de pagamento e tenham honrado seus compromissos anteriores.

Hermann apud Panis (2015) para reduzir os riscos das operações de crédito são realizados basicamente quatro procedimentos pelas instituições financeiras:

Análise detalhada dos fluxos de caixa e balanços patrimoniais recentes do futuro devedor; embutir nos juros totais do empréstimo uma taxa de risco total estimada, que funciona como um seguro caso o devedor não arque com seu compromisso no pagamento total da dívida; estabelecer um “teto” para as taxas de juros e para a oferta de empréstimos, negando aqueles créditos que a soma do risco estimado com os custos do banco ultrapassem o teto estabelecido; exigência de garantias, na forma de ativos que podem compensar a inadimplência, compensando prejuízos.

Segundo Cacciamali, Matos e Macambira (2014) o acesso ao mercado de serviços financeiros formais é praticamente vedado aos mais pobres e às pequenas empresas. Por não possuírem históricos contábeis, ou garantias para oferecer como contrapartida a empréstimos concedidos, isso os impede de construir um histórico bancário para obtenção de crédito. Criando desta forma um círculo vicioso que dificulta ou simplesmente os exclui desse mercado.

Os bancos trabalham sempre com um nível de previsibilidade, mas nunca com certeza, e garantem os seus retornos considerando basicamente os riscos das operações e a taxa de juros.

Processo que faz com que os bancos tomem atitudes defensivas e racionem o crédito, a fim de garantir que os valores retornem nas datas acordadas. A informalidade, precariedade das demonstrações contábeis e os próprios riscos de mercado, fazem com que a população mais pobre sofra a maioria das restrições impostas pelo mercado de crédito (PANIS, 2015)

Desta forma, a dificuldade apresentada pelos pequenos empreendedores que aqui foi apresentada está associada à incapacidade destes em oferecerem garantias reais, demonstrações contábeis ou até mesmo necessitarem de quantias tão pequenas que inviabilizam o sistema tradicional de realizar estas operações, tendo em vista os custos envolvidos.

Fica evidente que os maiores prejudicados na captação de crédito são os pequenos empreendedores, parcela importantíssima dos empreendimentos nacionais, tendo que recorrer a outros meios para se financiarem, como familiares

ou até mesmo agiotas, o que pode onerar demasiadamente suas operações, inviabilizando o empreendimento.

Além disso, cabe ressaltar que o sistema tradicional não deve ser visto como um inimigo por não conceder crédito a estes empreendedores, como enfatizado por Costa (2010), o crédito não pode nem deve ser meramente estendido, afinal os bancos captam recursos com pessoas que o pouparam e os remunera.

Desta forma, suas operações devem ser lucrativas, para que este processo continue sustentável, sua simples extensão poderia causar problemas sistêmicos mais graves do que os benefícios gerados.

O que o trabalho busca é verificar se existem alternativas de captação de crédito ao pequeno empreendedor e ao empreendedor informal, que são os maiores prejudicados, por não terem as garantias exigidas no sistema financeiro tradicional.

2.2 Microcrédito

Esta seção tem por objetivo a definição de conceitos e terminologias dos termos, microcrédito e microfinanças. Descrever suas características, apresentar seu público-alvo.

Assim como, fazer uma breve retrospectiva histórica do microcrédito no Brasil e no mundo na forma como o conhecemos hoje.

2.2.1 Conceito de microcrédito e microfinanças

Na definição de Soares e Sobrinho o termo microcrédito (2008) refere-se a serviços prestados exclusivamente aos empreendedores de pequeno porte, sejam eles pessoas físicas ou jurídicas, que se diferenciam dos outros tipos de atividades financeiras pela metodologia utilizada, diferente da adotada para as operações de crédito tradicionais. Sendo entendida como a principal atividade do setor de

microfinanças pela importância para as políticas públicas de superação da pobreza e também na geração de emprego e renda.

A literatura especializada no setor, embora escassa, traz várias e distintas classificações do que seja o termo microcrédito e microfinanças. Conceitos que costumam se dividir em quatro vertentes, diferentes daquelas encontradas na legislação: A primeira vertente vincula a atividade a princípios ligados a economia solidária, a segunda tem forte apelo à inclusão com princípios políticos de cunho constitucional, tais como da dignidade da pessoa, a terceira pela sua metodologia e a quarta pela característica de seu produto (MARTINS, 2008).

Barone et al. (2002) define o termo como concessão de empréstimos de pequeno valor para empreendedores de pequeno porte, principalmente os informais, que não possuem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente pelo fato de não terem garantias reais para oferecer. Sendo um crédito destinado à produção, com finalidade de capital de giro e investimento, e concedido sob metodologia específica.

O microcrédito se encaixa no campo das microfinanças e envolve o fornecimento de crédito a clientes que antes eram excluídos do sistema financeiro tradicional, abrangendo apenas o setor de empréstimos (NERI, 2008)

Para Moraes et al. (2008) o microcrédito é uma alternativa ao modelo padrão da concessão de crédito, voltada especialmente para aqueles que antes não tinham acesso ao sistema tradicional e estão fora do mercado formal, por não possuírem as exigências cobradas pelos bancos. Além disso, segundo os autores, o crédito não deve ser entendido apenas como uma política econômica, mas também como uma política social, pois promove a inclusão destes agentes, antes excluídos do mercado financeiro.

Num primeiro momento apenas pela observação do termo microcrédito, poderia chegar-se à conclusão de que este seria apenas um empréstimo de pequeno valor, devido ao prefixo micro, entretanto a atenção dada ao valor destas operações pelos autores parece ser menor do que à ênfase que é dada ao seu público-alvo como uma política inclusiva, pois seus principais beneficiários são aqueles que antes estavam excluídos do sistema financeiro tradicional.

O conceito de microcrédito que será utilizado no trabalho é o conjunto daquilo que foi apresentado pelos autores, sendo entendido como a oferta de crédito aos empreendedores de pequeno porte e aos informais e principalmente àqueles que anteriormente estavam excluídos do sistema financeiro tradicional, sob metodologia específica e finalidade produtiva.

Além disso, resolveu-se dar a devida atenção também ao termo microfinanças, por acreditar que este contribui para uma melhor compreensão do assunto.

Para Soares e Sobrinho (2008), diversas tem sido as tentativas de padronizar o uso dos conceitos de microfinanças e de microcrédito. Segundo eles, os autores brasileiros sugerem que o termo de microfinanças seja mais abrangente, envolvendo uma gama de serviços que é ofertada aos mais pobres, tais como pequenos empréstimos, que são viabilizados independentes da destinação.

A opinião de Soares e Sobrinho (2008) sobre a conceituação do termo microfinanças é a de que se refere à prestação de serviços financeiros destinados exclusivamente aos mais pobres e excluídos do sistema financeiro tradicional, com a utilização de metodologia, produtos e processos diferenciados.

Cacciamali, Matos e Macambira (2014) parecem concordar com esta opinião, definindo o termo microfinanças tanto como uma atividade econômica quanto um tema de estudos que pode ser expresso por um conjunto de serviços financeiros, tais como, depósitos, empréstimos, poupança e outros, destinados exclusivamente à população de baixa renda, negócios por conta própria, e empresas com baixo faturamento, sendo muitas delas informais.

O termo microfinanças refere-se a uma gama de diversos serviços financeiros, incluindo microcrédito, micropoupanças, microsseguros, crédito imobiliário, remessas de imigrantes, apenas para citar os principais (NERI, 2008).

Moraes et al. (2008) tem uma opinião muito semelhante aos autores citados anteriormente, oferecendo como exemplo de serviços oferecidos aos carentes, micro-poupanças, micro-seguro, micro-doações, e também o microcrédito.

Podemos observar que segundo as características fornecidas do termo microfinanças por Soares e Sobrinho, que estas abrangem créditos e outros serviços que são destinados exclusivamente a um público específico, aos mais pobres e excluídos do sistema tradicional, da mesma forma que o microcrédito, porém cabe mencionar que a grande diferença encontrada nesta análise é a finalidade, pois estes produtos e serviços são destinados, independente da destinação, utilizados muitas vezes para o consumo, diferente do microcrédito, que é direcionado à atividade produtiva.

As microfinanças são vistas como mais abrangentes do que o microcrédito e envolvendo uma gama maior de serviços que são oferecidos aos mais carentes de recursos de uma forma geral.

2.2.2 Características do microcrédito

Os principais aspectos que caracterizam o microcrédito como uma metodologia específica são: Finalidade produtiva, ausência de garantias reais, crédito orientado, adequado ao ciclo do negócio e com baixo custo de transação, além disso, ação econômica com forte impacto social (BARONE et al., 2002).

De acordo com Barone et al. (2002) o microcrédito não serve ao consumo, mas sim, apoio a atividades produtivas, por isso é chamado de produtivo.

Em relação à ausência de garantias reais, nos grupos solidários todos se comprometem pelos pagamentos dos membros do grupo ou temos a presença de um avalista que é uma pessoa anexada ao processo com renda comprovada que se compromete solidariamente ao pagamento do crédito (BARONE et al., 2002).

No que diz respeito à orientação e ao crédito ser adequado ao ciclo do negócio empreendedor pode retirar valores pequenos, prazos curtos e possibilidade de renovação e empréstimos com valores crescentes; empreendedor não precisa deixar seu local de trabalho e a única garantia é o grupo ou o avalista (BARONE et al., 2002).

Segundo Barone et al. (2002) em relação à ação econômica, o microcrédito possibilita o fortalecimento de empreendimentos, que antes eram excluídos do sistema financeiro tradicional, possibilitando muitas vezes na volta do filho para a escola e/ou melhoria da qualidade de vida da família do empreendedor.

Desta forma, como pontos fortes cabe salientar que sua finalidade, é sempre a produtiva, ou seja, não financia o consumo, mas sim atividades empreendedoras que geram renda, cujo foco é atender aqueles que antes estavam excluídos do sistema financeiro tradicional.

Utiliza metodologia diferenciada, à visita do agente de crédito ao estabelecimento produtivo diminui um custo ao empreendedor, pois este deixa de se ausentar do seu ambiente de trabalho, não exige garantias reais e é também ágil, possibilitando que o empreendedor não perca oportunidades. O agente de crédito também busca fornecer subsídios ao empreendedor, para que este invista corretamente os recursos captados.

2.2.3 Evolução Histórica do microcrédito

Embora existam registros mais antigos de políticas de concessão de crédito a pessoas carentes, o marco central e que melhor representa o conceito de microcrédito que conhecemos atualmente é resultado da experiência do Grammen Bank de Muhammad Yunus, que lhe rendeu inclusive o Prêmio Nobel da Paz em 2006.

Desta forma, este trabalho centrará seus estudos a partir da experiência de Yunus, fazendo uma breve retrospectiva histórica do microcrédito no Brasil e no mundo.

De acordo com Moraes et al. (2008) a primeira instituição de microcrédito nasceu em 1980, com o Grammen Bank, de Bangladesh, tendo Muhammad Yunus como fundador e diretor-gerente. Yunus começou a notar que nas proximidades da universidade onde lecionava pessoas que desenvolviam atividades produtivas

viviam em condições de miséria, sendo freqüentemente reféns de agiotas que levavam a maior parte de seus lucros.

Vendo esta situação, começou a emprestar pequenas quantias de dinheiro sem cobrar juros a um pequeno grupo familiar. Atitude que fez com que criasse a consciência da necessidade de criação de uma instituição que atendesse aos mais necessitados. (MORAES et al., 2008).

Ainda de acordo com Moraes et al. (2008) a instituição trabalha com grupos de pessoas, estes grupos são conhecidos popularmente como aval solidário. E o exemplo do banco de Bangladesh serviu de modelo para muitos países.

Segundo Barone et al. (2002) o crédito concedido pelo Banco Grammen, não acontece da forma convencional adotada pelo sistema tradicional, onde há excesso de burocracia, demora e exigência de garantias reais. Usa-se uma metodologia própria, que não requer garantias reais, impossíveis para sua clientela.

A metodologia é baseada em dois pontos basilares: aval solidário, que é baseado na formação de grupos de cinco pessoas da comunidade que se responsabilizam mutuamente pelos empréstimos; e a análise e acompanhamento dos tomadores por uma pessoa especializada na área, que é o Agente de Crédito (BARONE et al., 2002).

O Banco Grammen firmou-se como a principal referência para a comunidade internacional, e apesar das críticas recentes recebidas sobre a sustentabilidade financeira do banco, foi implantado em mais de 30 países. E atende atualmente mais de 3 milhões de clientes atuando conjuntamente com as instituições que foram inspiradas por ele (BARONE et al., 2002).

Ainda de acordo com Barone et al. (2002) no caso de Bangladesh é interessante observar que a maior parte dos empréstimos foram concedidos a mulheres.

A prática destacou, que de um modo geral as mulheres são melhores pagadoras dos créditos tomados e são mais interessadas no desenvolvimento da família, o que as leva a investir os excedentes monetários no empreendimento e na

melhora da condição de vida dos seus filhos, principalmente alimentação, educação e saúde.

Em outros países da Ásia destacam-se iniciativas que têm envolvimento direto com o Estado, como é o caso do Land Bank of Philippines - LDP, que atende a população rural das Filipinas, e do Bank Rakyat da Indonésia - BRI, banco estatal que possui uma rede extensa de atendimento, voltada ao público de baixa renda. O BRI foi o primeiro banco a comprovar que a atividade microfinanceira poderia não apenas ter escala, mas ser lucrativa (LIMA, 2009).

No Brasil o primeiro caso de implantação do microcrédito que se tem registros na história é o Programa UNO, que inclusive foi uma iniciativa que ocorreu anteriormente a experiência de Muhammad Yunus em Bangladesh.

O Brasil foi um dos primeiros países a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano. A experiência ocorreu em 1973, com a iniciativa da organização não governamental Accion Internacional, que na época ainda era AITEC. Com a ajuda de bancos e entidades empresariais locais criou-se a União Nordestina de assistência a pequenas organizações, conhecida como programa UNO (BARONE et al., 2002).

Barone et al. (2002) informa que a UNO era uma organização não governamental com especialização em microcrédito e capacitação de trabalhadores de baixa renda do setor informal. Os recursos vinham de doações internacionais e as operações lastreadas por uma espécie de aval moral.

O autor destaca o importante trabalho que esta organização desenvolveu durante os anos em que operou, trabalhando não apenas com a concessão de crédito, mas também com a capacitação e a realização de pesquisas na área, formando dezenas de profissionais especialistas em crédito para o setor informal, por muitos anos foi à principal referência em microcrédito na América Latina.

Apesar do êxito que tiveram na área técnica, após dezoito anos de atuação a UNO desapareceu, pois a entidade não conseguiu ser auto-sustentável. O que poderia ter sido evitado, caso tivessem transformado as doações recebidas em patrimônio financeiro e realizado empréstimos a juros de mercado, capitalizando

desta forma a entidade com os juros recebidos. Além disso, deveriam ter negociado com seus parceiros a cobrança de juros reais em todas as linhas de crédito que operavam, de modo a ter um ganho de capitalização (BARONE et al., 2002).

De acordo com Barone et al. (2002), a partir da experiência da Accion Internacional e de ONGs colombianas, foi replicado no Sul do Brasil, mais especificamente no RS em Porto Alegre no ano de 1987, a metodologia dos grupos solidários, através do aval solidário. Com o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE-RS), instituído sob a forma de organização não governamental. Por longo período teve sucesso e foi replicado em outros Estados Brasileiros, cada estado com articulação independentemente, porém adotando mesma metodologia de crédito produtivo orientado, atendimento aos excluídos, e sustentabilidade.

Em 1995, a Prefeitura de Porto Alegre em parceria com entidades da sociedade civil, promoveu a criação da organização não governamental PORTOSOL – Instituição Comunitária de Crédito. Dando início a um modelo institucional que serve de referência nos dias de hoje para a criação de entidades de microcrédito em todo o país, baseadas na iniciativa do poder público e no controle da sociedade civil, com foco na auto-sustentabilidade das organizações (BARONE et al., 2002).

O Programa de maior destaque no âmbito nacional e também na América do Sul é o CrediAmigo, programa implantado pelo Banco do Nordeste (BNB), tendo o acumulado de empréstimos disponibilizados até setembro de 2016 de 42,2 bilhões, 27.492.660 empréstimos concedidos e um valor médio de R\$ 1.536,62 liberados por contrato (fonte: <http://www.bnb.gov.br/microcredito>).

Além disso, Barone et al. (2002) salienta que o CrediAmigo foi implantado em 1998, com o objetivo de atender aos empreendedores de baixa renda da região Nordeste, norte de Minas Gerais e Espírito Santo. Trabalhando com a metodologia dos Grupos Solidários, oferecendo também ao empreendedor capacitações.

Temos no Brasil caso em que um modelo semelhante ao de Yunus foi implantado, com ocorrência anterior, entretanto, foi interrompido, pois não conseguiu alcançar a auto-sustentabilidade, ou seja, capitalizar a entidade através dos juros recebidos.

Como é possível verificar o microcrédito não surgiu especificamente em Bangladesh. No entanto, o modelo de Yunus devido ao sucesso que obteve nestas concessões é hoje o mais conhecido e possivelmente o mais replicado e utilizado em outros países.

Existem várias iniciativas da implantação de programas de microcrédito, com sucesso, como é o caso da ICC - Portosol em Porto Alegre-RS, ou do Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste, que hoje são referências na América do Sul e que trabalham com uma metodologia muito semelhante à de Yunus, com a prática dos grupos solidários, onde pessoas da mesma comunidade reúnem-se, e se comprometendo com o pagamento e com a fiscalização dos créditos tomados.

2.2.4 Público-alvo do microcrédito

Analisando as características apontadas do microcrédito fica evidente que seu público-alvo é constituído principalmente pelas MPE's e pelos empreendimentos informais.

Segundo Moraes et al. (2008) o público-alvo do microcrédito é formado por pessoas de baixa renda, que estão fora do mercado formal de crédito, por não atenderem as exigências do setor bancário.

São geralmente empreendimentos informais, constituídos por profissionais autônomos, que dominam bem suas atividades, entretanto dispõem de poucos recursos para investir em suas empresas e as têm na maioria das vezes mantida apenas para a subsistência de suas famílias, sem a intenção de crescimento.

Buscou-se através de uma revisão bibliográfica verificar a relevância destes empreendimentos dentro da economia brasileira.

Para isso recorreu-se a Pesquisa, da Economia Informal Urbana - ECINF de 2003, realizada pelo IBGE, e que embora seja uma pesquisa realizada há mais de 10 anos, foi escolhida pela sua relevância e por ter sido a última com o objetivo de medir a informalidade no Brasil.

Além disso, as bases de dados do Portal do Empreendedor também foram utilizadas, por entender que o Microempreendedor Individual pode ser utilizado também como uma das principais políticas de inclusão do Governo.

É importante destacar que a ECINF na sua definição operacional de economia informal considerou como unidades produtivas, os empregadores com até cinco empregados, independente do número de sócios ou trabalhadores não remunerados, e trabalhadores por conta própria. É importante destacar que a ECINF reconhece que a informalidade também está fortemente associada com a divisão técnica e social do trabalho.

A pesquisa identificou em 2003 o total de 10.525.954 pequenas empresas, para este cálculo as empresas agrícolas não foram incluídas.

Destas 98% foram classificadas como empresas informais, ou seja, 10.335.962 empresas informais, e empregavam 13.860.868 pessoas, incluindo trabalhadores por conta própria, pequenos empregadores e empregados com e sem carteira assinada, além dos trabalhadores não remunerados. Sendo que destes 95% eram negócios com apenas um proprietário e 80% contavam com apenas uma pessoa ocupada.

Estes dados comprovam que a maioria dos empreendimentos era formado por conta própria, com empreendedores dedicando-se sozinhos aos seus negócios.

No que diz respeito à utilização de empréstimos bancários pelas empresas informais em 2003, apenas 7% fizeram uso de algum financiamento para viabilizar o investimento feito.

Fato que corrobora a maior dificuldade encontrada pelas pequenas empresas de captarem crédito através do sistema tradicional.

Segundo a ECINF 2003 no que tange aos controles contábeis e apuração dos custos dos produtos, 53% das empresas não registravam nenhum tipo de controle contábil, 36% dos casos os proprietários desempenhavam esta função sem um auxílio de um contador e 40% das empresas não possuíam nenhum critério de apuração de custos, definindo o preço do produto em negociação com os clientes.

Segundo o SEBRAE pesquisa realizada em 2014, 99% dos empreendimentos brasileiros são de micro e pequeno porte, respondem por mais de $\frac{1}{4}$ do PIB brasileiro, resultado que vem crescendo nos últimos anos, de uma participação de 23,2% em 2001, atingindo 27% em 2011.

Em valores absolutos passou de uma participação de R\$ 144 bilhões em 2001 para R\$ 599 bilhões em 2011 em valores da época. De acordo com o SEBRAE, as micro e as pequenas empresas são as principais geradoras de riqueza no Comércio no Brasil, já que respondem por 53,4% do PIB neste setor. Além disso, respondem por 52% dos empregos formais do Brasil e 40% dos salários pagos

De acordo com dados obtidos no SEBRAE (www.sebrae.com.br) as MPE's são divididas por faixa de faturamento da seguinte forma:

Eles podem ser divididos em quatro segmentos por faixa de faturamento, com exceção do pequeno produtor rural. Tal segmentação segue os critérios da Lei Complementar 123/2006, também chamada de Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas.

Resumidamente, os pequenos negócios são divididos da seguinte maneira:

- **Microempreendedor Individual** - Faturamento anual até R\$ 60 mil;
- **Microempresa** - Faturamento anual até R\$ 360 mil;
- **Empresa de Pequeno Porte** - Faturamento anual entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões;
- **Pequeno Produtor Rural** - Propriedade com até 4 módulos fiscais ou faturamento anual de até R\$ 3,6 milhões (Fonte: www.sebrae.com.br).

De acordo com o site governamental Empresômetro existia em novembro de 2016 no Brasil ativas 16.082.696 de empresas, estando enquadradas no regime de tributação Simples e MEI 11.476.735. Destas 6.556.216 são MEI's, ou seja, mais de 1/3 de todos os empreendimentos.

Tomando por base a mediana do faturamento real das MPE's dos últimos 12 meses 2016 publicado em maio pelo SEBRAE, que foi de R\$ 9.790,00, podemos inferir que mais da metade das MPE's possuem faturamento de até 10mil bruto mensal.

Ou seja, das 16.082.696 empresas ativas, pelo menos metade possui faturamento de até 120mil bruto anual, e está dentro dos limites do programa, podendo ser atendidas pelo microcrédito.

Como o escopo da pesquisa são os empreendedores informais e os pequenos empreendedores que tenham faturamento bruto anual de até 120mil (limite máximo de faturamento para enquadramento no PGM), serão escopos de nossa pesquisa os MEI's, as ME's e os empreendimentos informais com faturamento bruto anual de até R\$ 120mil.

Não englobaremos o Pequeno Empreendedor Rural, visto que possui linhas de crédito específicas como o PRONAF, e excluiremos os empreendimentos que possuem faturamento bruto anual superior a R\$ 120mil, pelo fato de não se enquadrarem nos requisitos do programa.

Os dados extraídos do ECINF corroboram o que foi salientado anteriormente por diferentes autores, de que o pequeno empreendedor possui dificuldades de captação de crédito no sistema tradicional, afinal, apenas 7% dos empreendimentos em 2003 conseguiram realizar a captação.

Além disso, os dados que foram extraídos do SEBRAE, corroboram a idéia central do trabalho que é a importância dos pequenos empreendimentos na geração de emprego e renda, como exposto os pequenos empreendimentos respondem por ¼ do PIB brasileiro e mais da metade dos empregos gerados.

2.3 Arcabouço legal e PGM

Esta seção tem por objetivo fazer um apanhado da legislação existente que apóia a prática do microcrédito e do Programa Gaúcho de Microcrédito que está alinhado com o PNMPO do Governo Federal.

2.3.1 Arcabouço legal do microcrédito no Brasil

A prática do microcrédito só foi possível no Brasil devido a uma série de fatores, em especial a legislação que vem sendo aprimorada neste sentido buscando dar o suporte necessário para que os micros e pequenos empreendimentos se desenvolvam.

De acordo com Martins (2008) a atividade financeira não é regulada em apartado no sistema normativo brasileiro, as normas encontram-se dispersas e é necessário verificar sob dois prismas, a atividade em si e as pessoas/instituições que a praticam.

De acordo com o Portal do Microcrédito do Estado do RS, três pontos devem ser destacados:

- Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO instituído pela Lei Federal nº. 11.110, de 25 de abril de 2005;
- Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – PRONAF instituído pelo Decreto Federal nº. 1.946, de 28 de junho de 1996;
- Programas do Banco Nacional do Desenvolvimento Social – BNDES criado em 1952, para promover o desenvolvimento do país, realizando financiamentos com recursos provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT; (Fonte: <http://www.microcredito.rs.gov.br/>).

De acordo com dados colhidos em sites governamentais, Banco Central do Brasil e artigo publicado por Martins (2008), dentre as medidas adotadas para ampliar a oferta de crédito para os empreendedores rurais e urbanos estão às seguintes:

Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999: dispõe sobre a qualificação das pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências.

Segundo Martins (2008), esta foi à primeira norma expressiva que tenta regularizar o tema Microfinanças/Microcrédito, segundo Martins o legislador não se ateve a conceituar a atividade microfinanceira em si, mas sim em reconhecer e regulamentar iniciativas da Sociedade Civil Organizada (OSC) que seriam de interesse público (IP). Ainda de acordo com Martins (2008) a atividade na época não

foi regulamentada, apenas genericamente permitida, desde que vinculada a um amplo campo de prerrogativas.

Medida Provisória, 1.894-20, de 28 de junho de 1999: que autoriza a instituição de sociedade de crédito ao microempreendedor (SCM). Posteriormente convertida na lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001: que dispõe sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM), alterando dispositivos de normas anteriores. Segundo Martins (2008), a temática vincula-se às pessoas, pouco ou nada se dedica a conceituar a atividade ou o que venha a ser microempreendedor e apenas regula a nova pessoa SCM que visa atender ao microempreendedor. Ressaltando que a MP que depois foi convertida em lei, limitava-se a um único produto que era o crédito e como forma de garantia tinha a alienação fiduciária, ou seja, transferência de um bem móvel ou imóvel como garantia do empréstimo.

Resolução 2.627 do CMN publicada em 02 de agosto de 1999 pelo Banco Central do Brasil: regulando as matérias de sua competência delegada pela MP 1.894-20. De acordo com Martins (2008), ainda há a falta de uma conceituação no que se refere à atividade microfinanceira, restringindo as operações a crédito desde que não fosse utilizado com finalidade de consumo, até o limite de 10mil por cliente.

Projeto de Lei de Conversão, PLV 21/2003, MPV 121 de junho de 2003: dispõe sobre a criação de subsidiárias integrais do Banco do Brasil S/A para atuação no segmento de microfinanças e consórcios. Segundo Martins (2008), com os novos dados trazidos pela MP o conceito de microfinanças veio a ser estabelecido como a oferta de serviços bancários para a população de baixa renda, porém novamente o conceito de microempreendedor foi deixado de lado.

Medida Provisória nº 122, de 25 de junho de 2003. Que posteriormente é convertida na Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003: dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda. Que cria um depósito especial para o microcrédito destinando 2% dos depósitos à vista, que antes eram remetidos diretamente ao BACEN a título de depósito compulsório. Martins (2008) salienta que a lei ainda não traz os conceitos de microcrédito e microfinanças,

apenas determina o público alcançado pela medida, que é o de baixa renda, e impõe limites de juros e limite de valor máximo por cliente. Novamente é atribuído ao termo microcrédito, crédito de pequenas montas, com taxa de juros de até 2% ao mês.

Medida Provisória 226 de 29 de novembro de 2004, posteriormente convertida na Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005: institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO. Lei instituída com a finalidade de incentivar a geração de trabalho e renda entre os empreendimentos populares, disponibilizar recursos através do microcrédito produtivo orientado e oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares.

Para Martins (2008), é com a criação da PNMPO que passa então a existir uma maior preocupação em conceituar o termo, sendo o conceito apresentado o que prepondera, o termo apresentado tem foco no incentivo e suporte ao empreendedor.

Decreto nº 5288, de 29 de novembro de 2004: que regulamenta a Medida Provisória nº 226, de 29 de novembro de 2004, que institui o PNMPO. Recebe nova redação do Decreto nº 6.607, de 21 de outubro de 2008: para o art. 3º considerando aptos a operarem com o microcrédito os empreendedores com renda bruta anual de até 120mil.

E CMN Resolução nº 3.422, de 30 de novembro de 2006: dispõe acerca da realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores.

Resolução nº 511, de 18 de outubro de 2006: dispõe sobre a utilização de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO.

[Resolução nº 611, de 7 de julho de 2009](#) – Dispõe sobre a utilização de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO.

[Resolução nº 720, de 30 de outubro de 2013](#) – Altera a Resolução n.º 511, de 18 de outubro de 2006, que dispõe sobre a utilização de recursos do Fundo de

Amparo ao Trabalhador – FAT no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO. Resoluções que autorizam e regulamentam a utilização de recursos do FAT com o objetivo de incentivar a geração de trabalho e renda através do PNMPO (fonte: portalfat.mte.gov.br/codefat).

Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006: institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Lei que estabeleceu normas gerais relativas de tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte.

Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008: trata do Microempreendedor Individual – MEI. Lei que Cria a figura do Microempreendedor Individual - MEI e modifica partes da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa - Lei Complementar 123/2006.

Lei nº 12.249, de 11 de junho de 2010: altera artigos da 11.110/05.

Resolução nº 4.000, de 25 de agosto de 2011: alterada posteriormente pela Resolução nº 4.153, de 30 de outubro de 2012: dispõe sobre a realização de operações de microcrédito destinada à população de baixa renda e microempreendedores.

Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011: Altera o limite de faturamento do MEI para até R\$ 60.000,00 e modifica partes da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa - Lei Complementar 123/2006.

Lei nº 12.666, de 14 de junho de 2012: altera a lei 11.110/05 e autoriza a união a conceder subvenção econômica, sob forma de compensar os custos das instituições financeiras possuem na contratação e acompanhamento de operações do microcrédito produtivo orientado.

Lei nº 12.810, de 15 de maio de 2013: altera dispositivos da lei 11.110/05.

De acordo com Martins (2008) a primeira experiência brasileira do microcrédito data da década de 70, porém seriam necessários quase 30 anos de uma enorme vulnerabilidade institucional dessas iniciativas para que a lei viesse finalmente a abordar o tema microfinanças.

Dentro do marco legal foram acrescentadas também legislações que fortaleceram e facilitaram o registro e formalização, por entender, que possuem a mesma finalidade do microcrédito, que é o fortalecimento e inclusão do pequeno empreendedor.

Além disso, é possível observar que a legislação vem avançando e o desenvolvimento de programas de microcrédito só foi possível graças ao desenvolvimento de uma legislação sólida que dá o suporte necessário para que estas práticas não sofram desgastes com eventuais trocas de governo.

2.3.2 Programa Gaúcho de Microcrédito

De acordo com o Banrisul o PGM é operacionalizado através das normas do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado – PNMPO.

Tais normas prevêm que os atendimentos aos micros empreendedores devem ser realizados por pessoa treinada e capacitada para realizar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, auxiliando o empreendedor no melhor investimento, necessidades de crédito e práticas de gestão voltadas aos empreendimentos.

Sendo que o atendimento deve ocorrer obrigatoriamente no local onde o empreendedor exerce sua atividade.

O Programa Gaúcho de Microcrédito foi instituído, em parceria com o Governo do Estado do Rio Grande do Sul, para disponibilizar aos micro e pequenos empreendedores linhas de crédito compatíveis com o perfil dos seus negócios (Decreto nº 48.164 de 15/07/2011).

Objetivo: Conceder financiamento para atender as necessidades financeiras (investimento e capital de giro) de atividades produtivas de pequeno porte, com vistas à sustentabilidade dos mesmos.

Público-alvo: Empreendedores, urbanos ou rurais, formais ou informais, individuais ou em grupo solidário (vinculados a uma política pública estadual ou municipal), com faturamento máximo de R\$ 120 mil/ano. Ou seja, quem exerce alguma atividade de produção, comércio ou serviços e deseja ampliar ou diversificar o seu negócio (Fonte: www.banrisul.com.br/microcredito).

Segundo o Banrisul a contratação deve ser feita em uma das Instituições de Microcrédito e/ou Prefeituras Municipais conveniadas ao Programa Gaúcho de

Microcrédito, solicitando uma visita de um Agente de Microcrédito. As instituições são responsáveis pela operacionalização, solicitação e acompanhamento de propostas de microcrédito para o Banrisul.

O PGM conceitua o termo microcrédito da seguinte forma: é um empréstimo de pequeno valor, ofertado por meio de metodologia específica, a pequenos empreendedores, cuja condição, geralmente, os exclui do acesso tradicional de financiamento, por não possuírem bens para apresentarem como garantias reais e/ou histórico de pagamentos.

O Microcrédito Produtivo e Orientado é o financiamento que busca atender as necessidades creditícias de pessoas físicas, formais e informais, que exercem atividade produtiva de pequeno porte na forma individual ou associativa.

Caracterizando-se: Utilização de metodologia específica baseada no relacionamento direto com os empreendedores, no local onde este exerce sua atividade produtiva; atendimento por pessoa capacitada que realizará o levantamento socioeconômico e prestará orientação educativa com a finalidade de que o empreendedor faça a melhor aplicação do crédito tomado; contato do agente durante todo o período do contrato visando o melhor aproveitamento e aplicação dos recursos, bem como o crescimento do negócio; e definição do valor e condições após fazer a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do empreendedor.

O processo de financiamento por meio do microcrédito por meio dos agentes de crédito em relação ao empreendedor e ao programa ocorre da seguinte forma:

1. Empreendedor entra em contato com a Instituição de Microcrédito e solicita a visita de um Agente de Microcrédito;
2. No local onde é executada a atividade produtiva, o Agente de Microcrédito inicia seu relacionamento com o empreendedor e a análise das condições do empreendimento; identifica as necessidades do empreendedor/gestor e do negócio; realiza o levantamento socioeconômico, e; assim como orientação educativa sobre o planejamento do negócio;
3. Realiza o levantamento dos dados cadastrais;
4. Procede com a análise da atividade econômica do empreendedor;
5. Auxilia o cliente na identificação da necessidade do crédito;
6. Avalia a capacidade de pagamento;
7. Estuda a proposta de solicitação de crédito considerando as informações coletadas durante a visita ao empreendimento (Os principais aspectos que compõem a análise estão à experiência em relação ao negócio e à gestão do empreendedor, diversificação de clientes, matérias-primas e fornecedores, políticas de compra e venda, distribuição e aspectos do

empreendimento, valores solicitados e a adequação à capacidade de pagamento, retorno do investimento, fatores macro e microeconômicos relacionadas aos negócios);

8. Formaliza a proposta de solicitação de crédito para o Comitê de Crédito da Instituição de Microcrédito a qual ele está conveniado;

9. A proposta de crédito é analisada pelo Comitê de Crédito da Instituição de Microcrédito ao qual o Agente de Crédito está vinculado;

10. Banrisul disponibiliza os valores diretamente ao empreendedor;

11. Orienta o empreendedor, durante todo o período do contrato, sobre a aplicação dos recursos financiados e gestão voltada para o desenvolvimento do empreendimento.

12. Visitas pós-crédito (obrigatórias):

12.1 Primeira: Após noventa dias da liberação do financiamento, o agente de microcrédito fará a primeira visita pós-crédito, nessa ocasião serão verificados os seguintes pontos: recursos financiados (Notas fiscais quando a operação foi de investimento e aplicação dos recursos em relação ao capital de giro); efetivação do planejado e a verificação dos resultados primeiros resultados e correção do planejado, caso seja necessário e orientação à adimplência.

12.2 Segunda: Após 12 meses para orientação de acordo com a necessidade, verificação de resultados e possibilidade de novos financiamentos.

13. Visitas de verificação (realizadas pela Unidade de Microcrédito): Visitas realizadas por funcionários do Banrisul sem aviso prévio com o intuito de avaliar: os resultados do crédito para o empreendedor e para o negócio, a aplicação da metodologia e a qualidade do trabalho da Instituição de Microcrédito, o enquadramento da operação e, o *feedback* em relação ao Programa (Fonte: www.banrisul.com.br/microcredito).

Aspectos básicos da metodologia da atuação das Prefeituras Municipais em relação ao empreendedor e ao Programa ocorre da seguinte forma:

1. Empreendedor entra em contato com a Prefeitura Municipal e solicita a visita de um Agente de Municipal de Microcrédito;

2. No local onde é executada a atividade produtiva, o Agente Municipal de Microcrédito realiza o levantamento socioeconômico do empreendedor e do empreendimento, e inicia a orientação educativa sobre o planejamento do negócio;

3. Realiza o levantamento dos dados cadastrais;

4. Procede com a análise da atividade econômica do empreendedor;

5. Avalia a capacidade de pagamento;

6. Auxilia o cliente na identificação da necessidade do crédito;

7. Estuda a proposta de solicitação de crédito considerando as informações coletadas durante a visita ao empreendimento;

8. Agente de Crédito Municipal formaliza a proposta de solicitação de crédito para a Instituição de Microcrédito conveniada com o município;

9. Banrisul disponibiliza os valores diretamente ao empreendedor;

10. O Agente de Microcrédito Municipal orienta o empreendedor, durante todo o período do contrato, sobre a aplicação dos recursos financiados e gestão voltada para o desenvolvimento do empreendimento, por meio de visitas sistemáticas, assim divididas:

a. Visitas pós-crédito (obrigatórias):

Primeira: Após noventa dias da liberação do financiamento, o agente de microcrédito municipal fará a primeira visita pós-crédito, nessa ocasião serão verificados os seguintes pontos: recursos financiados (Notas fiscais quando a operação foi de investimento e aplicação dos recursos em relação ao capital de giro); efetivação do planejado e a verificação dos resultados primeiros resultados e correção do planejado, caso seja necessário e orientação à adimplência.

Segunda: Após 12 meses para orientação de acordo com a necessidade, verificação de resultados e possibilidade de novos financiamentos.

b. Visitas de verificação (realizadas pela Unidade de Microcrédito):

Visitas realizadas por funcionários do Banrisul sem aviso prévio com o intuito de avaliar: os resultados do crédito para o empreendedor e para o negócio, a aplicação da metodologia e a qualidade do trabalho da Instituição de Microcrédito, o enquadramento da operação e, o *feedback* em relação ao Programa. (Fonte: www.banrisul.com.br/microcredito).

De acordo com as condições gerais do programa poderá ser financiada qualquer atividade produtiva urbana e atividades relacionadas a ganhos complementares de renda realizados no meio rural; limite máximo financiado por cliente de R\$ 15mil; financiamento do capital de giro limitado a R\$ 10mil por cliente; garantias serão por aval, mínimo de um e máximo de cinco avalistas, sendo vedada a utilização de aval cruzado ou triangular; faturamento máximo anual do empreendimento de até R\$ 120 e R\$ 60mil para empreendedor individual.

Limite máximo de endividamento de R\$ 40mil, considerando todos os limites, limites de conta, cartão de crédito, custódia, excluindo o crédito habitacional; os recursos deverão ser obrigatoriamente, aplicados no empreendimento, na geração de trabalho e renda, ou seja, é vedada a utilização para consumo; o empreendedor poderá realizar no máximo três operações de microcrédito no ano civil; no mesmo mês poderão ser realizadas duas operações caso tenham finalidades diferentes, uma para capital de giro e outra para investimento; e o empreendedor poderá permanecer com no máximo duas operações ativas (Fonte: www.banrisul.com.br/microcredito).

O crédito possui duas modalidades, destinadas a financiar capital de giro e capital para investimento. Na modalidade de giro os recursos são utilizados para sustentar as operações do negócio, ou seja, compra de mercadorias, e/ou matérias-primas e insumos produtivos; na modalidade de capital para investimento os recursos financeiros são aplicados em instrumentos produtivos visando o aumento da capacidade produtiva, ou seja, compra de máquinas, equipamentos, veículos novos ou usados ou até mesmo reformas no empreendimento (Fonte: www.banrisul.com.br/microcredito).

De acordo com o Banrisul o programa não financia atividades agrícolas, atividades que de alguma forma possam causar danos sociais, atividades que de alguma forma possam causar danos ambientais ou que estejam em desacordo com

a Política Nacional do Meio Ambiente, atividades que possam ofender as normas de segurança e medicina do trabalho envolvendo atividade microempreendedora, ou empreendimentos que tenham configurações ou atividades classificadas como ilícitas.

De acordo com o Banrisul em outubro de 2016 as linhas disponibilizadas pelo microcrédito no RS, eram as seguintes:

Linhas de crédito PGM:

PGM – Capital de Giro:

Prazo mínimo de 4 meses, e máximo de 10 meses, valor mínimo de R\$ 100 e máximo de R\$ 3mil, com taxa de juros de 0,797414% a.m. mais ressarcimento de despesas decorrentes de serviços de 2% sobre o valor da operação, custo efetivo total 9,95% a.a. (CET em 10 meses).

Obs.: operação composta com Microcrédito Banrisul, compõe no máximo 30% do valor total da operação, ou seja, retirando 10mil para capital de giro, 30% do valor 3mil reais é disponibilizado pelo PGM capital de giro, modalidade subsidiada, e o restante é disponibilizado pelo microcrédito Banrisul com taxa de 3,2% a.m.

PGM – Investimento:

Prazo mínimo de 4 meses, e máximo de 15 meses, valor mínimo de R\$ 100 e máximo de R\$ 4,5mil, com taxa de juros de 0,797414% a.m. mais ressarcimento de despesas decorrentes de serviços de 2% sobre o valor da operação, custo efetivo total de 15,23% a.a. (CET em 15 meses).

Obs.: operação composta com Microcrédito Banrisul, compõe no máximo 30% do valor total da operação, ou seja, retirando 10mil para capital de giro, 30% do valor 3mil reais é disponibilizado pelo PGM capital de giro, modalidade subsidiada, e o restante é disponibilizado pelo microcrédito Banrisul com taxa de 3,2% a.m.

Linhas de crédito – Microcrédito Banrisul:

Banrisul – Capital de Giro:

Prazo mínimo de 4 meses, e máximo de 10 meses, valor mínimo de R\$ 500 e máximo de R\$ 10mil, com taxa de juros de 3,2% a.m. mais ressarcimento de despesas decorrentes de serviços de 3% sobre o valor da operação, custo efetivo total 52,26% a.a. (CET em 10 meses).

Banrisul – Investimento estendido

Prazo mínimo de 4 meses, e máximo de 24 meses, valor mínimo de R\$ 500 e máximo de R\$ 10mil, com taxa de juros de 3,9% a.m. mais ressarcimento de despesas decorrentes de serviços de 3% sobre o valor da operação, custo efetivo total 63,68% a.a. (CET em 24 meses).

Banrisul – Capital de giro estendido:

Prazo mínimo de 4 meses, e máximo de 24 meses, valor mínimo de R\$ 500 e máximo de R\$ 10mil, com taxa de juros de 3,9% a.m. mais ressarcimento de despesas decorrentes de serviços de 3% sobre o valor da operação, custo efetivo total 67,94% a.a. (CET em 24 meses).

O processo realizado pelas instituições que operam com o microcrédito e o realizado pelas Prefeituras Municipais, é praticamente o mesmo, sendo competência de o Banrisul realizar os pagamentos aos empreendedores e também visitas de verificação sem aviso prévio.

É possível observar que a metodologia utilizada é muito semelhante à de Yunus, possui foco no empreendedor que anteriormente estava desassistido e excluído do sistema financeiro tradicional, e que há uma preocupação do Estado em não apenas disponibilizar o crédito, mas também em orientar e dar assistência necessária para que estes empreendedores utilizem os recursos da melhor forma possível.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo serão expostos os aspectos metodológicos e os procedimentos utilizados com a finalidade de atingir os objetivos investigativos propostos para esta pesquisa, passando pela natureza e tipo de estudo, caracterização do universo e o tamanho da amostra.

Trata-se de um trabalho de cunho qualitativo com objetivos exploratórios e descritivos.

Como procedimento foi escolhido o estudo de caso, realizado com o auxílio de entrevistas em profundidade,

O roteiro das entrevistas foi elaborado com perguntas semi-estruturadas, realizando-se posteriormente o tratamento dos dados e a análise do conteúdo. A escolha dos aspectos metodológicos e dos procedimentos utilizados será descrita a seguir.

3.1 Tipo de pesquisa

A pesquisa científica é classificada por Beuren et al. (2009) em três categorias para delineamento: Pesquisa quanto à abordagem do problema: qualitativa e quantitativa; Pesquisa quanto aos procedimentos: estudo de caso, o levantamento, a

pesquisa bibliográfica, documental, participante e experimental; e pesquisa quanto aos objetivos: exploratória, descritiva e explicativa.

3.1.1 Caracterização quanto à abordagem do problema

Segundo Beuren et al. (2009) a pesquisa qualitativa tem por objetivo destacar características que não são observáveis na pesquisa quantitativa, por ser mais profunda em relação aos fenômenos que estão sendo estudados.

Desta forma, esta pesquisa se enquadra na classificação de pesquisa qualitativa, pois a coleta de dados ocorreu através de registros documentais arquivados e entrevistas em profundidade com os empreendedores que realizaram operações de crédito no período analisado.

Gerando num primeiro momento dados que receberam tratamento do acadêmico, sendo sistematizados e transformados em dados que possibilitaram a realização de análises comparativas e a geração de relatórios, que foram complementados pelos dados extraídos das entrevistas, que buscaram verificar os impactos gerados pelo microcrédito e pelos empreendedores que o utilizaram.

3.1.2 Caracterização quanto ao procedimento técnico

Os procedimentos na pesquisa científica referem-se à maneira que um estudo científico é conduzido, ou seja, como os dados são obtidos. Nestas tipologias enquadram-se o estudo de caso, a pesquisa de levantamento, a pesquisa bibliográfica, a pesquisa participante e a pesquisa experimental. (BEUREN et al., 2009).

O estudo de caso consiste num estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento, tarefa

praticamente impossível em outros delineamentos. É uma modalidade de pesquisa amplamente utilizada nas ciências sociais e biomédicas (GIL, 2010)

Desta forma, pode-se afirmar que no desenvolvimento deste trabalho foi realizada uma pesquisa do tipo estudo de caso, pois foi realizada uma análise em profundidade de um caso específico, que por sua vez condiz com os objetivos do presente trabalho.

O roteiro de pesquisa foi elaborado com o amparo dos pressupostos teóricos apresentados neste trabalho com a finalidade de chegar-se ao objetivo final, que é verificar os impactos gerados pelo microcrédito para os empreendedores que o retiraram, em seus empreendimentos e em suas vidas.

3.1.3 Caracterização quanto ao objetivo geral

De acordo com Beuren et al. (2009) a pesquisa exploratória busca conhecer com maior profundidade determinado assunto e torná-lo mais claro ou construir questões importantes para conduzir a pesquisa. Ocorre quando há pouco conhecimento sobre determinado tema.

As pesquisas descritivas podem ser elaboradas com a finalidade de descrever características de certa população, fenômeno ou identificar e estabelecer possíveis relações entre variáveis. A maioria das pesquisas realizadas com objetivos profissionais se enquadra nesta categoria. A utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados é uma de suas características marcantes (GIL, 2010)

Andrade apud Beuren et al. (2009) salienta que a pesquisa descritiva se preocupa em observar os fatos, registrá-los, analisá-los, classificá-los e interpretá-los, sem a interferência do pesquisador com juízos de valor. Desta forma, os fenômenos são estudados, mas não manipulados pelo pesquisador.

Portanto, a caracterização quanto aos objetivos gerais classifica esta pesquisa como de cunho exploratório e descritivo. Com isso, foram utilizados documentos que ainda não haviam recebido uma organização, sendo compostos

principalmente pelos registros dos empreendedores que realizaram operações de crédito no período pesquisado e entrevistas em profundidade com alguns dos empreendedores atendidos.

3.2 Unidade de análise e população

A população ou universo da pesquisa constitui-se da totalidade de elementos que mesmos distintos possuem certa paridade de características definidas para determinado estudo. Sendo a amostra uma pequena parte da população ou do universo que é selecionada em conformidade às regras (BEUREN et al., 2009).

Para realização da pesquisa documental com a finalidade de encontrar características dos empreendedores, empreendimentos e do microcrédito a amostragem escolhida foi à amostragem por acessibilidade ou conveniência que de acordo com Beuren et al. (2009), é vista como a menos rigorosa de todos os tipos de amostragem, geralmente utilizada em pesquisas de cunho exploratório ou qualitativo, em que há uma cobrança menor no nível de precisão dos dados.

Segundo Beuren et al. (2009) a técnica de amostragem probabilística garante o acaso na escolha. Pois cada elemento possui a mesma chance de ser escolhido, o que atribui à amostra o caráter de representatividade e importância, já que as conclusões estão vinculadas a estas amostras.

De acordo com Beuren et al. (2009), a amostragem probabilística aleatória simples sem reposição é um processo que equivale a um sorteio lotérico. Técnica onde a probabilidade de qualquer membro da população objeto da pesquisa ser selecionado é o mesmo. Dividida em dois grupos: com e sem reposição, a sem reposição é a mais utilizada por selecionar apenas uma vez cada unidade da amostra.

A pesquisa foi realizada no município de Taquari, situado na região central do Estado do Rio Grande do Sul.

O período de referência da amostragem são os créditos retirados de maio de 2015 a dezembro de 2016, tendo como universo da pesquisa, todos os empreendimentos formais ou não, que recorreram ao PGM da Prefeitura Municipal de Taquari e que realizaram ao menos uma operação de crédito, número que gira em torno de 350 empreendimentos.

Na pesquisa em profundidade foi utilizada a técnica da amostragem probabilística aleatória simples e sem reposição, sendo que para a realização desta etapa foram entrevistados quinze empreendedores que haviam sido atendidos pelo PGM.

O número de entrevistas foi definido por saturação, visto que as respostas dos empreendedores passaram a ser repetitivas, percebendo-se que o conteúdo coletado já permitia uma conclusão dos dados.

3.3 Plano de coleta de dados

Beuren et al. (2009) salienta que os instrumentos de pesquisa a serem utilizados em um trabalho acadêmico, dependem num primeiro momento dos objetivos que o pesquisador pretende alcançar e do universo a ser pesquisado. Os instrumentos são entendidos como padrões e/ou métodos que o cientista deve utilizar, de forma lógica e sistemática, para coletar, analisar e interpretar os dados.

Os documentos se apresentam como uma valiosa fonte de coleta de dados para as ciências sociais. Escritos ou não, agilizam o processo investigatório. Além de irrefutáveis, algumas pesquisas exigem que este seja o procedimento realizado. (BEUREN et al., 2009).

Beuren et al. (2009) informa que a entrevista é uma técnica para obter informações em que o investigador apresenta-se pessoalmente à população selecionada e elabora perguntas, com o objetivo de responder determinada questão, onde um elemento busca coletar dados e o outro é a fonte de pesquisa. Ainda de acordo com Beuren (2009), a entrevista semi-estruturada permite uma interação maior e conhecimento das realidades dos informantes. Sendo que se apresenta

como um dos principais instrumentos de coleta que o pesquisador dispõe numa pesquisa qualitativa.

A coleta de dados foi realizada por meio da pesquisa documental nas fichas cadastrais e levantamentos socioeconômicos dos clientes do PGM de Taquari e através das entrevistas em profundidade que foram realizadas com perguntas semi-estruturadas, gravadas e posteriormente transcritas, com a finalidade de obter informações que possibilitem encontrar uma relação entre os empréstimos tomados e uma melhora nos indicadores da situação econômico-financeira dos empreendimentos e da renda familiar dos tomadores do crédito.

Para isso o roteiro de entrevistas foi elaborado de forma semi-estruturada com 10 questões amplas, que possibilitavam a interação do entrevistador com o entrevistado, podendo ser adicionadas perguntas dependendo da resposta do entrevistado.

As perguntas foram elaboradas com base no referencial teórico com o objetivo de verificar se o PGM contribuiu para a melhoria socioeconômica dos empreendedores.

As perguntas contemplam entre outros aspectos variáveis relacionadas aos empreendimentos como: receita bruta e lucro líquido.

E variáveis relacionadas aos empreendedores: retirada do empreendimento, saldo familiar e saldo líquido familiar.

Além disso, é importante registrar que os entrevistados responderam não apenas ao que foi questionado pelo entrevistador, enriquecendo ainda mais os dados coletados.

3.4 Tratamento e análise de dados

De acordo com Kerlinger apud Beuren et al. (2009), define a etapa de análise dos dados como sendo a caracterização, ordenação, manipulação e sumarização

dos dados. Com a finalidade de reduzir os dados brutos, passando para uma forma interpretável e mensurável, de maneira que características da situação tornem-se objetivas, entre as variáveis estudadas e interpretadas.

Analisar dados significa trabalhar com o material obtido durante o processo investigatório. O processo de análise de dados varia em função do plano estabelecido, que é dividido em categorias: análise de conteúdo, análise descritiva e análise documental (BEUREN et al., 2009).

Contandriopoulos apud Beuren et al. (2009) entende que a análise descritiva dos dados é utilizada para relatar o comportamento de uma variável em uma população, utilizando para análise de dados instrumentos disponibilizados pela estatística.

Neste trabalho foi realizada a coleta dos dados, e posteriormente, organizados, classificados e então realizadas análises a fim de transformar os dados em informações úteis a todo o processo. Além disso, é necessário ressaltar a importância dos dados coletados serem apresentados de forma clara e organizados para uma melhor compreensão.

Desta forma, os dados coletados referentes à amostra e período proposto foram coletados e então transferidos para planilhas eletrônicas do Software Microsoft Office Excel 2010.

3.5 Limitações do método

De acordo com Vergara (2010), todos os métodos possuem possibilidades de limitações. Como limitação do método, cita-se o fato deste trabalho acadêmico realizar-se com base em dados de um determinado período e espaço geográfico.

A pesquisa documental abrange os créditos retirados entre maio de 2015 a dezembro de 2016 e o espaço geográfico abrange os clientes atendidos pelo município de Taquari.

Já a entrevista em profundidade foi realizada com base em amostra definida por saturação.

Tanto a entrevista documental quanto a entrevista em profundidade buscaram realizar uma leitura do microcrédito desde sua implantação, tomando por base os dados colhidos em suas amostras, entretanto o principal limite encontrado é em relação à característica dos clientes atendidos no município.

Portanto o estudo realizado nesse trabalho, não garante a veracidade para outros espaços geográficos e períodos anteriores ou posteriores.

4 ESTUDO DE CASO

Esta seção tem por objetivo apresentar o estudo de caso feito neste trabalho sobre a contribuição da Prefeitura de Taquari, através da oferta do crédito produtivo e orientado (microcrédito), para a continuidade, fortalecimento e crescimento dos micro e pequenos empreendimentos de Taquari.

Serão apresentadas as análises pertinentes à pesquisa em questão, na qual foram abordadas as técnicas descritas anteriormente, bem como a análise dos resultados obtidos. Para a elaboração e melhor visualização dos dados, os dados sistematizados nas planilhas do Microsoft Excel foram transformados em tabelas para uma melhor contextualização das informações detalhadas.

4.1 Descrição de Taquari e sua economia

Taquari é um município brasileiro do estado do Rio Grande do Sul, pertence à mesorregião do Centro Oriental Rio-Grandense e a mesorregião Lajeado-Estrela, é cidade mãe do vale do Taquari que é o terceiro Vale mais fértil do mundo. O Vale abrange 36 municípios da região central do estado, seu principal acesso se dá pela ERS-287, convergindo à ERS-436 que também é conhecida como Rodovia Aleixo Rocha. O município está localizado a 96 km de Porto Alegre, 52,4 km de Lajeado, 72,1 km de Santa Cruz do Sul e 130 km de Caxias do Sul. De acordo com dados do

IBGE (2016), a população estimada é de 27.168 habitantes, e possui área territorial de 349.967 km².

A cidade se constituiu com a chegada de casais açorianos, no fim do século XVIII, é uma das cidades mais antigas do estado, recebendo também influência de outras culturas: africana, alemã, italiana e outros povos e culturas. Ganhou o status de cidade em 1849, mais especificamente no dia 4 de julho, sendo o primeiro município do Vale a se emancipar.

Segundo dados de 2014 extraídos do IBGE no ano de 2014 o PIB de Taquari foi de R\$ 647.260,00 sendo desta forma, o sétimo maior PIB dos trinta e seis que constituem o Vale do Taquari.

O setor de serviços é aquele com maior relevância na geração de riquezas no município, contribuindo para 33,51% do PIB, a indústria contribui para a geração de riquezas com 30,24%, o setor primário responde por 9,65% das riquezas geradas, administração, saúde, educação pública e seguridade social respondem por 15,28% e impostos, líquidos de subsídios respondem por 11,32% (IBGE/2014).

Como ressaltado anteriormente o setor primário contribui significativamente na economia local e responde por 9,65% das riquezas produzidas, dentro da lavoura permanente o principal produto produzido é a uva, seguida pela laranja, que respondem respectivamente por 0,40% e 0,25% do PIB total.

Na lavoura temporária o principal produto produzido é o arroz, seguido pelo fumo e pelo milho, respondem respectivamente 21%, 3,95% e 2,87% do PIB, a extração vegetal responde por 60% do PIB relacionado ao setor terciário, tendo como principal produto o eucalipto, que é utilizado para produção de carvão, lenha e madeira em tora.

A madeira em tora é um dos principais insumos produtivos do setor secundário de várias indústrias da região, da produção de carvão mais da metade é proveniente do eucalipto, quase 98% da lenha provém do eucalipto e praticamente 100% da madeira em tora é proveniente do eucalipto, corroborando novamente a importância da cultura para o setor primário e secundário na economia Taquariense (IBGE 2014).

No setor secundário podemos destacar duas grandes indústrias que respondem pela maior parte da arrecadação e geração de riquezas produzidas do município, sendo elas a Duratex e a Adama. Ambas são sociedades anônimas com matrizes em outros Estados, e filial no município. A Duratex trabalha com a produção de painéis de madeira, louças e metais sanitários e a Adama com a produção de defensivos agrícolas (Extraído do portal institucional das empresas).

Dos produtos de origem animal a cultura com a maior relevância econômica para o PIB taquariense é a produção de ovos de galinha, seguida pela produção de leite de vaca, que responde respectivamente por cerca de 7% e 1,95% do PIB (IBGE/2014).

Tabela 01 – Produtos de origem animal no ano de 2014

Produto	Quantidade	Valor da produção	%
Leite de vaca	1.500.000 litros	R\$ 1.275.000,00	19,7736%
Ovos de galinha	2.019.000 dúzias	R\$ 4.644.000,00	72,0223%
Ovos de codorna	87.000 dúzias	R\$ 113.000,00	1,7525%
Mel de abelha	60.000 kg	R\$ 360.000,00	5,5831%
Lã	1.130 kg	R\$ 5.000,00	0,0775%
Carpa	6.000 kg	R\$ 48.000,00	0,7444%
Tilápia	200 kg	R\$ 2.000,00	0,0310%
Traíra	100 kg	R\$ 1.000,00	0,0155%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados extraídos do IBGE 2014.

O município é o segundo maior em extensão do Vale, possuindo uma metragem de 350 km², atrás apenas de Venâncio Aires que possui uma extensão de 750 km². Possui também a quinta maior população, é o décimo nono em longevidade, possuindo uma expectativa de vida média de 75,92 anos, baixos índices de mortalidade infantil e de analfabetismo. Além disso, é a sexta maior exportadora do Vale, contribuindo com 3,52% das exportações totais (FEE/2014).

De acordo com dados extraídos do último censo realizado pelo IBGE em 2010, existiam no último recenseamento 2428 empreendimentos por conta própria, 281 empregadores e 513 trabalhadores na produção para consumo próprio.

Existiam 9177 empregados, sendo 6229 empregados com carteira assinada, 827 militares e/ou funcionários de concursos públicos estatutários e 1916 empregados sem carteira assinada e 205 empregados não remunerados.

No que diz respeito à renda per capita da população medida no último recenseamento encontramos 10 faixas de renda, sendo que a maior parte da população, cerca de 80% se encontra recebendo rendimentos que vão até dois salários-mínimos. A maior parte da população possuía renda que variava de meio a um salário-mínimo.

Tabela 02 – Renda per capita – Município de Taquari – IBGE 2010

Salários mínimos	Quantidade	%
Até 1/8	289	0,34%
De 1/8 a 1/4	1034	3,99%
De 1/4 a 1/2	3750	14,47%
De 1/2 a 1	8460	32,65%
De 1 a 2	7416	28,62%
De 2 a 3	2124	8,20%
De 3 a 5	1373	5,30%
De 5 a 10	616	2,38%
+ de 10	220	0,85%
Benef. Previd.	827	3,19%

Fonte: Elaboração própria a partir dos extraídos do Censo/IBGE 2010.

De acordo com o CAGED que é o cadastro geral de empregados e desempregados, o município em dezembro de 2016 possuía 4093 empregos formais de carteira assinada, o que contrasta com o que foi informado na pesquisa do último recenseamento realizado em 2010 pelo IBGE, onde foram informados cerca de 6000 empregos com carteira assinada.

Além disso, segundo o CAGED em 2016 o município teve um saldo negativo de sete empregos. Cabe ressaltar que a diferença entre os empregos informados no saldo encontrado no último recenseamento e CAGED podem ser devido à grande quantidade de cidadãos taquarienses que se deslocam diariamente para trabalhar em outros municípios e a defasagem de quase 7 anos desde o último recenseamento em relação aos dados colhidos no CAGED.

Ao observarmos o índice FIRJAN que é um estudo que acompanha anualmente o desenvolvimento socioeconômico de todos os mais de cinco mil municípios brasileiros em três áreas de atuação: saúde, educação e emprego & renda. Verificamos que o município apresentou bons indicadores nas áreas de educação e saúde, recebendo classificações consideradas altas, acima de 0,8, e em

emprego & renda recebeu baixa qualificação, obteve nota 0,5 classificando-o como regular, o que fez com que seu índice médio caísse. (FIRJAN 2015, ano base 2013)

Dos municípios do RS em que o índice foi medido o município de Taquari ficou com uma classificação intermediária, ficando em 222º do índice dos 491 em que o trabalho foi executado. Três municípios que estão presentes na composição do Vale do Taquari receberam as maiores notas do estado, são eles: Lajeado, Arroio do Meio e Westfalia, respectivamente primeiro, segundo e terceiro lugar, o que ratifica a riqueza e qualidade de vida da região, com municípios apresentando uma alta qualidade de vida.

Taquari recebeu uma classificação intermediária, o que ressalta a capacidade do município em conseguir oferecer uma boa qualidade de vida a seus habitantes mesmo apresentando baixos níveis de empregabilidade. Estudos como o desenvolvido pela FIRJAN devem servir de alerta ao executivo na formulação de políticas públicas junto com a iniciativa privada para solucionar ou ao menos amenizar este grave problema.

Ainda de acordo com o índice FIRJAN o município se encontra na mesma faixa de desenvolvimento de cerca de 80% dos municípios do RS, com desenvolvimento entre 0,6 e 0,8. O município teve um desenvolvimento regular no decorrer dos últimos anos, nos últimos oito anos teve uma evolução de apenas 0,1 no índice, com oscilações irregulares no decorrer dos anos, apresentando em alguns anos maior desenvolvimento e em outros anos retração (FIRJAN).

Quando analisamos a variável emprego & renda, com outros quatro municípios do Vale que possuem número semelhante de habitantes, verificamos que embora tenha ficado abaixo dos outros municípios, ainda assim, o município apresentou bons índices em educação e saúde. A variável mais preocupante é a relacionada a emprego & renda, que como mencionado anteriormente é um indicador que deve servir de alerta ao poder público na formulação de políticas públicas. É a única variável que destoa das demais, em comparação aos outros municípios.

Tabela 3 – Comparativo índice FIRJAN municípios do Vale do Taquari com número de habitantes semelhante, classificação Estadual

Classif.	Município	Educação	Saúde	Empr. & renda	Consolidado
2°	Arroio do Meio	0,9244	0,9542	0,7490	0,8758
21°	Encantado	0,8592	0,9362	0,7238	0,8397
22°	Teutônia	0,8747	0,9481	0,6954	0,8394
60°	Estrela	0,8372	0,8883	0,6955	0,8070
222°	Taquari	0,8245	0,8513	0,5080	0,7279

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados extraídos de FIRJAN/2015, ano base 2013.

Quando realizamos o comparativo de geração Emprego & Renda com os outros 36 municípios do Vale, Taquari fica mais bem classificado do que apenas 15, sendo que em um deles a variável não foi analisada.

Além disso, outros quatro municípios possuem índices muito próximos, tecnicamente os empatando, desta forma, poderíamos dizer que o município está à frente de praticamente 10 municípios nesta variável. Na classificação estadual o município ocupa o 267° lugar quando analisamos apenas a variável emprego & renda, sem considerar os praticamente empatados, o que o deixaria numa situação ainda menos favorável.

Verificamos que embora o município esteja numa classificação intermediária no estado, foi classificado como regular, ficando pouco acima de ruim, o que corrobora uma das justificativas do trabalho que foi a reclamação da comunidade Taquariense no que concerne a demanda por melhores condições de Emprego & Renda.

Segundo empresômetro que é um site governamental que mede a quantidade de empresas ativas e inativas por município, no ano de 2016 tínhamos 2658 empresas ativas, sendo que 97,1% do total eram classificadas como MPE's, da total de empresas ativas 41% eram empresas do simples nacional, 31% empresas do MEI, 2% eram EPP's e 27% microempresas.

Tivemos uma mortalidade neste ano de 96 empresas e quando analisamos o regime de tributação verificamos que 41% são tributadas pelo simples nacional e, 31% são tributadas pelo simei, que é o regime de tributação diferenciado oferecido ao microempreendedor que é em grande parte o atendido pelo programa gaúcho de

microcrédito, por seu faturamento atender os requisitos do programa. Neste ano também tivemos a mortalidade de 96 empresas.

O sistema financeiro de Taquari conta com quatro bancos comerciais, sendo três bancos estatais (Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil e Banco do Estado do Rio Grande do Sul) e um banco privado (Banco Bradesco), ambos possuem apenas uma agência cada no município. Existe também uma cooperativa de crédito no município (SICREDI).

4.2 Breve histórico da implantação do microcrédito em Taquari

O município resolveu implantar o PGM em meados de 2012. A assinatura do convênio ocorreu no mês de maio, e a implantação e operacionalização a partir do mês de agosto, após dois agentes receberem treinamento e capacitação para atenderem aos micro e pequenos empreendedores.

A Prefeitura de Taquari desde a implantação do programa atendeu cerca de 400 empreendimentos, sendo que foram firmados 620 contratos, entre primeiros créditos, refinanciamentos e renovações. Foram atendidos pela Prefeitura de Taquari não apenas o seu município como também municípios vizinhos que não contavam com o programa em algumas ocasiões, os municípios vizinhos atendidos foram General Câmara, Triunfo e Tabaí.

Desde a implantação do programa a Prefeitura trabalhou em momentos diferentes em conjunto com duas instituições de microfinanças, inicialmente com a Juriti Microfinanças e posteriormente e atualmente com a Instituição de Crédito Comunitário Portosol, que é uma das pioneiras das microfinanças em nosso estado.

A Prefeitura disponibilizou a infra-estrutura e os funcionários para o atendimento do microcrédito e as instituições forneceram todo o know-how e a plataforma online para que os atendimentos fossem realizados da melhor maneira possível, oferecendo também treinamentos e suporte contínuo, que foram fundamentais para a continuidade do programa.

A Prefeitura pretende através de oferta de crédito produtivo e orientado estimular a geração de emprego e renda em Taquari e na região em que está inserida, através das concessões que são realizadas utilizando a metodologia do crédito orientado.

Segundo dados fornecidos pela Prefeitura de Taquari até o dia 31 de dezembro de 2016 já haviam sido feitos 620 empréstimos, totalizando R\$ 3.498.982,70 reais, tendo atingido algo em torno de 400 empreendedores. Desde a implantação do programa até o fim de 2016 a Prefeitura de Taquari possuía baixos índices de inadimplência, tendo também uma taxa de fidelização de 58%.

A Prefeitura de Taquari foi por longo período o município do Vale com o maior número de liberações e recursos liberados, saindo inclusive em reportagens de jornais de grande circulação da região, entretanto não foram encontradas fontes que comprovassem e apontassem que no momento da confecção do trabalho o município fosse ainda aquele que mais recursos haviam liberado.

4.3 Apresentação e análise de resultados

Nesta seção serão apresentadas as análises dos resultados colhidos através da pesquisa documental realizada através dos levantamentos socioeconômicos dos clientes que foram atendidos no período de maio de 2015 a dezembro de 2016, e posteriormente serão apresentados os dados colhidos através da entrevista em profundidade, que teve seu roteiro elaborado com perguntas semi-estruturadas elaboradas com base no referencial teórico com a finalidade de atender os objetivos deste trabalho.

Serão apresentadas também as características dos empreendimentos e dos empreendedores atendidos. Evidenciação das particularidades do microcrédito produtivo e orientado ofertado pela Prefeitura Municipal de Taquari. Todos os dados apresentados neste trabalho foram concedidos do banco de dados da Prefeitura de Taquari.

4.3.1 Características gerais do programa e dos créditos liberados

O microcrédito ofertado pela Prefeitura Municipal de Taquari como salientado anteriormente no breve histórico que foi feito de sua implantação é produtivo e orientado, ou seja, possui como característica principal o fato de financiar atividades produtivas.

O crédito somente é liberado para atender necessidades de investimento ou financeiras de giro do empreendimento, assim como possui uma metodologia diferenciada.

Temos a figura do agente de crédito realizando a visita in loco, para atendimento do empreendedor. Na visita o agente colhe dados socioeconômicos do empreendimento, assim como presta orientações gerais sobre aplicação dos recursos e posteriormente realiza visitas para verificar que o investimento foi realizado de forma correta.

As formas de garantias se dão através de avalista que é o caso onde o empreendedor busca através de amigos, familiares ou pessoas de sua confiança a avaliação do crédito.

Estas pessoas se comprometem através de sua renda a pagar o financiamento no caso de que o tomador do crédito venha a não pagá-lo, esta foi a única forma utilizada pelos empreendedores no município, embora fosse disponível a metodologia do aval solidário que é o caso de quando um grupo de empreendedores se reúne com a finalidade de captar crédito em conjunto.

Para que o empreendedor possa ter acesso ao crédito oferecido é necessário que ele atenda a alguns pré-requisitos como possuir o negócio a pelo menos seis meses, ser o responsável pelo empreendimento, não possuir restrições no SPC, SERASA ou em instituições financeiras, possuir viabilidade financeira para o crédito solicitado.

Além disso, só são atendidas atividades que não estejam infringindo nenhuma lei. O crédito destinado ao capital de giro varia de R\$ 100,00 reais até R\$ 10.000,00

reais, com prazo de até 10 meses e o capital para investimento varia de R\$ 100,00 reais até R\$ 15.000,00 com um prazo de até 15 meses. Além disso, o empreendedor pode escolher a melhor data para a realização dos pagamentos.

Os clientes do microcrédito atendidos pela Prefeitura Municipal de Taquari são na sua maioria do sexo feminino.

Desde a implantação do Programa em 2012 as mulheres respondem por 57,26% dos créditos concedidos, os homens respondem por 42,42% e apenas duas liberações foram realizadas na condição de pessoa jurídica respondendo respectivamente por 0,32% das liberações.

O que vai ao encontro daquilo que é salientado por Yunus e por Barone et al. (2002), de que a maior parte dos créditos concedidos seria realizada para clientes do sexo feminino.

Tabela 04 – Liberações discriminadas por gênero

Sexo do tomador	Quantidade	%
Masculino	263	42,42%
Feminino	355	57,26%
Empresa	02	0,32%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Desde a implantação do programa em 2012 o setor de serviços respondeu pela maioria dos créditos concedidos, 60,16% dos créditos retirados no período, seguido pelo comércio que respondeu por 36,77%, produção com 2,9% das liberações e rural com 0,16%.

Até dezembro de 2016 havia sido liberado pelo programa em Taquari cerca de R\$ 3.498.982,70 sendo que nos primeiros anos houve uma liberação mais expressiva de recursos.

Em maio de 2012 o programa passou por modificações passando a funcionar por faixas de crédito, o que diminuiu os valores que eram retirados inicialmente, além disso, até o início de 2015 as operações eram subsidiadas pelo governo, primeiramente sendo oferecidos com taxas de juros de 8% ao ano, e num segundo momento 5% ao ano, juros abaixo da inflação anual.

O que era um grande atrativo do crédito, com os desdobramentos econômicos e aumentos progressivos da taxa SELIC no segundo semestre de 2015 o crédito passou a funcionar nos moldes atuais, com taxa média de 2,48% ao mês.

Tabela 05 – Liberações por ano

Ano	Total liberado
2012	R\$ 682.549,72
2013	R\$ 1.064.209,60
2014	R\$ 1.201.509,78
2015	R\$ 302.434,14
2016	R\$ 248.279,46

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Como podemos observar na Tabela anterior os valores liberados nos últimos dois anos foram cerca de 1/4 da média que vinha sendo liberada nos anos anteriores, levando em consideração que no ano de 2012 operou-se efetivamente em apenas cinco meses. Entretanto, ao observarmos o número de liberações por contrato, verificamos que a demanda embora menor, não teve uma redução tão drástica como em relação aos valores liberados.

Importante salientar que nos momentos em que há um aumento na taxa básica da economia, taxa SELIC, os investimentos em renda fixa tornam-se mais rentáveis, e as empresas de forma geral possuem uma maior dificuldade de captar crédito no mercado.

O crédito torna-se mais escasso, visto que com uma taxa maior e mais segurança sua atratividade é maior, desta forma por disponibilizarem uma quantia menor para financiarem negócios, o sistema financeiro de uma forma geral é mais restritivo em suas análises.

Desta forma, não podemos afirmar que o aumento dos juros fez com que o empreendedor procurasse menos o microcrédito, podendo ter mantido o mesmo apetite, só que encontrando maiores dificuldades, dada a maior escassez nos momentos em que temos o aumento da SELIC.

Tabela 06 – Liberações por contrato anual

Ano	Contratos
2012	71
2013	165
2014	204
2015	92
2016	88

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

O ticket médio anual, que é o valor que em média o empreendedor retirou por operação também apresentou valores maiores nos primeiros anos e decréscimos ao longo dos anos.

A mudança ocorrida neste sentido foi benéfica, visto que a liberação por faixas proporcionou que os recursos fossem disponibilizados ao empreendedor de forma mais eficiente, a liberação de valores superiores a capacidade do empreendedor pode transformar o que de fato seria uma solução em um grande problema, causando muitas vezes a falência do empreendedor.

Tabela 07 – Ticket médio por contrato

Ano	Contratos
2012	R\$ 9.613,38
2013	R\$ 6.449,76
2014	R\$ 5.889,75
2015	R\$ 3.287,33
2016	R\$ 2.821,36

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

No período também ocorreu à maior incidência de créditos liberados para capital fixo, de acordo com os dados fornecidos, 71% das operações até dezembro de 2016 foram realizadas com a finalidade de realizar investimentos neste sentido, ficando apenas 29% com a finalidade de capital de giro.

Além disso, dos 620 contratos liberados 63% correspondia a operações de primeiro crédito. Foram realizadas no período 228 renovações, o que indica também uma alta fidelização dos clientes atendidos.

Sendo que 160 clientes realizaram pelo menos uma renovação, 50 clientes realizaram duas renovações, 16 clientes realizaram três renovações e dois clientes realizaram quatro renovações.

No período referência do estudo documental que vai de maio de 2015 a dezembro de 2016 foram liberados R\$ 532.213,60.

Deste total, os créditos retirados pelos empreendedores do sexo masculino representaram 40,31% e mulheres 59,69%.

O ticket médio por contrato foi de R\$ 3.094,00. A análise do ticket médio gênero também indica que as mulheres em média retiram um valor cerca de 4% maior do que o retirado pelos homens.

4.3.2 Características dos empreendedores atendidos

Das 172 propostas de crédito aprovadas e liberadas no período de maio de 2015 a dezembro de 2016, 168 empreendedores declararam que residiam em imóvel próprio e apenas 4 empreendedores declararam que residiam em imóvel alugado, nenhum empreendedor declarou residir em imóvel cedido por terceiros.

No entanto, não há detalhamento na base de dados da Prefeitura, tampouco no sistema da Portosol sobre a totalidade dos empreendedores que possuem imóvel quitado e quantos ainda o estão pagando através de financiamento imobiliário, afinal este seria um indicador que vai de encontro ao que foi salientado por Panis (2015), Cacciamali, Matos e Macambira (2014) e Barone et al. (2002), na pesquisa bibliográfica, visto que se os clientes de fato possuem estes bens, e poderiam captar crédito com maior facilidade oferecendo-os como garantias.

Ao fazermos uma análise de acordo com o gênero das liberações concedidas no período, verificamos que assim como na análise global feita do ano de 2012 até o fim de 2016, as concessões foram realizadas na sua grande maioria para clientes do sexo feminino.

Das 172 liberações de crédito 105 foram para mulheres, os tomadores do sexo masculino responderam por 67 e neste período não tivemos nenhuma liberação concedida na pessoa jurídica.

Desta forma nenhuma liberação foi concedida efetivamente para empresas. Novamente podemos verificar que de acordo com o que fora salientado na pesquisa bibliográfica por Barone et al. (2002), as mulheres são aquelas que mais utilizam o microcrédito.

Obs.: É importante deixar claro que embora nenhum crédito tenha sido efetivamente liberado para pessoas jurídicas, todos os créditos foram realizados para pessoas físicas que exerciam atividade produtiva por conta própria, ou seja, possuíam algum tipo de empreendimento.

Tabela 08 – Liberações por gênero maio de 2015 a dezembro de 2016

	Quantidade	%
Empresa	0	0%
Feminino	105	61,05%
Masculino	67	38,95%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Foi constatado através de análise estatística que os empreendedores atendidos pelo Programa residem no município há mais de 10 anos, 56,40% dos empreendedores atendidos no período de 2015 a 2016 residiam a mais de dez anos, seguido por empreendedores que residiam entre 5 e 10 ano. Somente estes dois grupos correspondiam por quase 80% dos empreendedores atendidos neste período.

A análise desta variável nos indica que os empreendedores que retiram o microcrédito em sua maioria são pessoas que residem a bastante tempo no município e provavelmente continuaram residindo, visto que a grande maioria já está no município há pelo menos dez anos.

Se somarmos os empreendedores que retiraram o crédito e moram há mais de cinco anos com aqueles que moram há mais de dez anos, temos quase 80% do total dos créditos concedidos.

O que pode indicar um empreendedor que conhece as demandas da comunidade, clientes e potenciais clientes, o que pode facilitar sua vida ao empreender.

Tabela 09 – Tempo que reside no município

	Quantidade	%
Até 1 ano	2	1,16%
De 1 a 3 anos	24	13,95%
De 3 a 5 anos	14	8,14%
De 5 a 10 anos	35	20,35%
Mais de 10 anos	97	56,40%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

No que diz respeito à formação acadêmica dos empreendedores atendidos não houve nenhum registro de analfabetos sendo atendidos pelo programa no período analisado, foram atendidos 44 empreendedores que declararam possuir o ensino fundamental, 124 que declararam ter estudado até o ensino médio e apenas 4 declararam possui o ensino superior completo.

Diferente daquilo que fora salientado na pesquisa bibliográfica a maioria dos empreendedores concentrou-se em graus intermediários de ensino, ficando a maior faixa a do ensino médio abrangendo praticamente 3/4 dos empreendedores atendidos.

É importante salientar que não havia uma distinção entre grau de ensino completo e incompleto, o que pode ter gerado uma inconsistência neste parâmetro.

Por exemplo, se um empreendedor declarasse que parou de estudar antes de concluir o ensino fundamental e ao mesmo tempo não fosse analfabeto seria classificado no gênero ensino fundamental. Se houvesse uma diferenciação maior provavelmente não haveria tanta diferença entre o grau de ensino médio em detrimento dos outros.

Tabela 10 – Escolaridade do empreendedor

Escolaridade	Quantidade	%
Analfabeto	0	0%
Fundamental	44	25,58%
Médio	124	72,09%
Superior	4	4%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

De acordo com os dados colhidos que dizem respeito à experiência e ao conhecimento técnico dos empreendedores na sua área de atuação, encontramos os seguintes dados, dos 172 empreendedores que foram atendidos e contemplados pelo programa que são o objeto de estudo deste trabalho, todos possuíam experiência na área.

Como um dos pré-requisitos do programa era a comprovação de experiência e faturamento de, pelo menos, seis meses na área, embora no período tenham sido encaminhadas propostas de empreendedores que possuíam menos tempo, estas não foram aprovadas, pois não se encaixavam nos requisitos do programa.

Logo temos apenas empreendedores com mais de seis meses em nossa amostra, entretanto, como pode ser visto logo abaixo na Tabela elaborada os empreendedores que possuíam menos de um ano de experiência são aqueles com menor representatividade no total dos empreendedores atendidos.

O que indica que a maior parte destes empreendimentos já está estabelecida na área, como podemos verificar empreendimentos com mais 5 anos representam cerca de 50% da totalidade, estes empreendimentos já possuem uma carteira de clientes, conhecem seus fornecedores, conhecem o fluxo sazonal de seus negócios, mas possivelmente tem como barreira para o crescimento a falta de recursos para investir nos seus empreendimentos.

Tabela 11 – Tempo de experiência na área

	Quantidade	%
De 0,5 a 1 ano	14	8,14%
De 1 a 3 anos	23	13,37%
De 3 a 5 anos	49	28,49%
De 5 a 10 anos	35	20,35%
Mais de 10 anos	51	29,65%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

No que diz respeito ao conhecimento técnico que os qualificasse para o empreendimento, foi obtida a razão de um para quatro empreendedores que relataram possuir conhecimentos técnicos que o qualificassem ao empreendimento.

Como podemos verificar a maior parte dos empreendedores, possui vasta experiência na área, porém na maioria das vezes, como exposto na Tabela abaixo em apenas 25% dos casos realizou cursos de qualificação direcionados ao empreendimento.

A pesquisa bibliográfica já havia deixado claro que os empreendedores eram pessoas que possuíam experiência, mas a questão relacionada ao conhecimento técnico não havia sido mencionada na pesquisa bibliográfica.

Tabela 12 – Qualificação técnica

	Quantidade	%
Não	124	72,09%
Sim	48	27,91%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

A maior parcela dos empreendedores que foram contemplados durante o período possuía entre 41 e 50 anos, seguidos por empreendedores que possuíam entre 21 e 30 anos.

No período os empreendedores que possuíam entre 15 e 20 anos foram atendidos em 17 oportunidades representando 9,88% da totalidade, os empreendedores entre 21 e 30 anos foram atendidos em 44 oportunidades representando 25,58%.

Maior detalhamento referente à idade do empreendedor e sua representatividade na amostra pode ser observado na Tabela 13, que pode ser vista logo abaixo.

A variável idade não havia sido mencionada também pelos autores na pesquisa bibliográfica, entretanto julgou-se relevante verificar a idade do empreendedor ao fazer o levantamento do perfil do usuário do microcrédito.

Tabela 13 – Idade do empreendedor

Idade	Quantidade	%
15 e 20 anos	7	9,88%
21 e 30 anos	44	25,58%
31 e 40 anos	19	11,05%
41 e 50 anos	57	33,14%
51 e 60 anos	25	14,53%
61 e 70 anos	8	4,65%
+ de 70 anos	2	1,16%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Os empreendedores atendidos em sua maioria possuíam grupos familiares relativamente pequenos, 33,14% dos empreendedores declararam morar sozinhos, sendo este o grupo com maior percentual de participação. 29,07% dos empreendedores declararam possuir grupos familiares de até duas pessoas, 27,33% em grupos com até três integrantes e 10,47% em grupos familiares com quatro pessoas ou mais.

Esta variável também não havia sido bem definida na pesquisa bibliográfica, entretanto julgou-se relevante fazer este levantamento ao verificar o perfil do usuário do microcrédito, e também para verificar qual a importância do negócio e a representatividade da retirada a título de pró-labore que o empreendedor faz mensalmente do empreendimento para o seu grupo familiar.

Tabela 14 – Composição do grupo familiar

Pessoas	Quantidade	%
Uma pessoa	57	33,14%
Duas pessoas	50	29,07%
Três pessoas	47	27,33%
Quatro ou +	18	10,47%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

No que diz respeito ao valor que os empreendedores retiram do empreendimento mensalmente a título de pró-labore, 19 empreendedores declararam realizar retiradas de até meio salário-mínimo, 81 empreendedores declararam retirar entre meio e um salário-mínimo, 62 empreendedores declararam realizar retiradas entre um e um salário-mínimo e meio. Em apenas 10 casos os empreendedores relataram realizar retiradas de mais de dois salários-mínimos.

Além disso, nenhum empreendedor declarou realizar retiradas de mais de três salários-mínimos. Na média o valor retirado ficou um pouco acima de um salário.

A variável renda exposta pelos autores na pesquisa bibliográfica apenas apontou que os empreendedores estariam numa situação de exclusão, possivelmente a margem da economia formal ou em situações de pobreza.

Quando verificamos a retirada que o empreendedor faz a título de pró-labore, comparando com a renda per capita dos habitantes de Taquari no último recenseamento, verificamos que o empreendedor em média realiza uma retirada de um pouco mais de um salário, o que o colocaria na maior concentração na Tabela que mede a renda per capita.

Colocando-o um pouco acima da linha da pobreza, e muitas vezes esta é a única renda de que a família dispõe o que na divisão per capita faria com que esta renda fosse dividida entre os membros do grupo familiar, achatando os valores e os colocando numa pior situação.

Tabela 15 – Retirada mensal a título de pró-labore

Pró-labore	Quantidade	%
Até 1/2 SM	19	11,05%
De 1/2 a 1 SM	81	47,09%
De 1 a 1,5 SM	62	36,05%
De 1,5 a 2 SM	8	4,65%
De 2 a 3 SM	2	1,16%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

A renda familiar per capita do grupo familiar do empreendedor colhida através dos dados informados por estes na sua maioria encontra-se entre meio e um salário-mínimo e meio, contemplando quase 75% da totalidade.

Podemos verificar que após a consolidação da renda familiar houve pouca oscilação nas concentrações de renda das famílias do empreendedor. Houve até uma melhora nos índices, o que indica que a renda do empreendedor possui um percentual menor de participação quando analisado sob o prisma do grupo familiar.

Sob uma visão mais conservadora, considerando que a maior parte dos empreendedores atendidos são mulheres e que a maior parte das famílias tem como chefe a figura do homem e este em média ganha mais do que a mulher, poderíamos considerar que esta é uma hipótese a se considerar, com as mulheres apenas complementando a renda familiar.

Além disso, seria necessário verificar se nenhum empreendedor omitiu dados na hora de detalhar a composição de seu grupo familiar, como forma de diminuir seus custos, visto que não é realizado um aprofundamento da composição familiar, tampouco do grupo do empreendedor.

Como pode ser observado após a consolidação da renda do grupo familiar houve uma melhora nos índices, as faixas com rendimento menor passaram a ter uma menor concentração de pessoas e as faixas com rendimento maior passaram a ter uma concentração maior, inclusive faixas que nem apareciam anteriormente surgiram na nova composição que foram grupos com renda superior a 3 salários-mínimos per capita.

Tabela 16 – Renda per capita do grupo familiar do empreendedor

Renda	Quantidade	%
Até 1/2 SM	8	4,65%
De 1/2 a 1 SM	52	30,23%
De 1 a 1,5 SM	75	43,60%
De 1,5 a 2 SM	20	11,63%
De 2 a 3 SM	13	7,56%
+ de 3 SM	4	2,33%

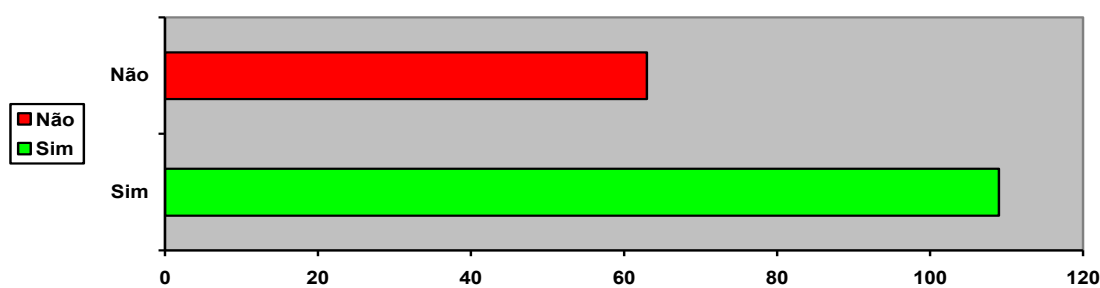
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

No que diz respeito a fontes de grupo familiar do empreendedor e do empreendedor propriamente dito, verificou-se que a família de 63 empreendedores não possuía outra fonte de renda. Podemos verificar que para 1/3 dos empreendedores a renda retirada do empreendimento é ainda mais importante, pois é a única renda com que a família pode contar.

Como detalhado pelos autores na pesquisa bibliográfica, uma grande parcela destes empreendedores conta apenas com a renda do empreendimento para subsistência de sua família o que é mais uma barreira para o seu crescimento.

Por não contar com outras fontes de renda estão sujeitos às intempéries da vida, motivos alheios à sua vontade que não foram planejados podem consumir suas reservas. Como uma doença ou acidente de trabalho, principalmente pela grande informalidade que foi confirmada e será detalhada posteriormente, que faz com que o empreendedor não tenha assistência previdenciária nestes infortúnios.

Gráfico 1 – Grupo familiar possui outra fonte de renda



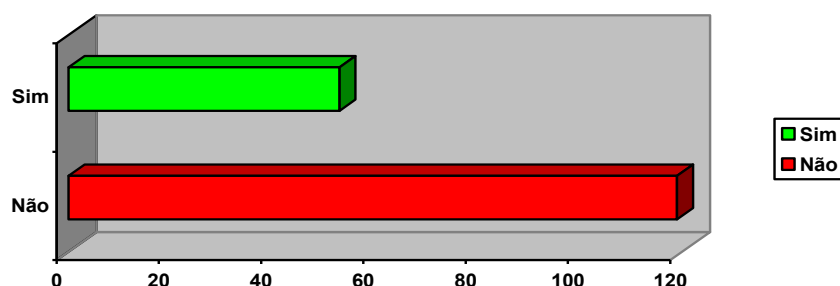
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

O gráfico abaixo mede a dependência da renda do empreendimento para o empreendedor em 119 casos o empreendedor conta com apenas esta fonte de renda, e em 53 casos o empreendedor possui outra fonte de renda.

Em 53 casos o empreendedor possui outra fonte de renda, como mencionado anteriormente no gráfico anterior que mede a dependência da família da renda do empreendedor, e em 109 casos a família conta com mais de uma fonte de renda.

Podemos inferir que em, pelo menos, metade destes casos o empreendedor contribui substancialmente para a renda familiar, visto que contribui com a retirada mensal e com sua outra fonte de renda, novamente se passasse por um infortúnio a família teria grande parte de sua renda ceifada, devido à grande informalidade destes empreendedores.

Gráfico 02 – Empreendedor possui outra fonte de renda



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

A análise do estado civil do empreendedor mostrou que a maior destes apresentou documentos de solteiro, 89 dos empreendedores declararam possuir este estado civil o que representa 51,74% da totalidade.

Com o estado civil de casado 60 empreendedores, sendo que foram considerados casados também aqueles que possuíam união estável ou estavam amasiados (vivem juntos com parceiros a mais de um ano, ou possuem filhos desta relação), ou seja, não apenas o registro formal do casamento, representando 34,88% da totalidade.

Seguido por aqueles que declararam ser separados ou divorciados representando 12,21% do total e por viúvos que representaram 1,16% do total dos empreendedores.

Na pesquisa bibliográfica não foi apontado pelos autores qual seria o estado civil dos empreendedores que fazem uso do microcrédito, entretanto a se julgar pela idade dos empreendedores detalhada anteriormente poderíamos inferir que o maior percentual deveria ser de casados, visto que há uma maior concentração nos percentuais de meia idade.

Acredita-se que pode haver alguma discrepância neste sentido, pois uma das restrições do programa é a de que o cônjuge não sirva de avalista do tomador do crédito, entretanto, dado as dificuldades para encontrar um avalista em alguns casos, quando a união é informal há um grande incentivo para o empreendedor em tentar ludibriar o agente neste sentido, já que existe uma grande dificuldade do

agente em descobrir, pois sua análise baseia-se na boa fé das referências e dos documentos entregues pelo empreendedor.

Dos empreendedores que informaram possuir cônjuge analisando sob o prisma de o grupo familiar possuir outra fonte de renda, em apenas em dois casos foi informado que os cônjuges estavam desempregados, em 96,67% dos casos, ou seja, os outros 58 empreendedores declararam que seu cônjuge estava trabalhando.

A maioria dos cônjuges dos empreendedores possuía vínculo formal de emprego, 31 cônjuges possuíam carteira assinada, respondendo desta forma por mais de 50% do total dos cônjuges, seguidos por cônjuges que relataram ajudar no empreendimento, 12 empreendedores declararam que seus respectivos cônjuges os ajudavam no negócio, o que respondeu por 20% do total, também tiveram espaço os cônjuges que possuíam outro empreendimento, seja ele informal ou formalizado, ou trabalho assalariado sem carteira assinada e aposentados.

Tabela 17 – Fonte de renda do cônjuge

	Quantidade	%
Desempregado	2	3,33%
C/ cart. assin.	31	51,67%
S/ cart. assin.	7	11,67%
Aut. Informal	0	0%
Aut. Formal	5	8,33%
Aposentado	3	5%
Ajuda no empreend.	12	20%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Dos empreendedores que informaram possuir outra fonte de renda, foi verificado que em 34 casos o empreendedor dedicava-se ao empreendimento como uma segunda fonte de renda, possuindo emprego formal, sendo que na maioria das ocasiões realizava apenas pequenas retiradas do negócio para suprir necessidades familiares, buscando reinvestir os lucros no empreendimento.

Seis empreendedores relataram possuir como outra fonte de renda aposentadoria, três recebiam pensão, dois recebiam benefícios previdenciários, quatro recebiam rendimentos de aluguéis e outros quatro realizavam outras atividades informais.

A próxima Tabela nos fornece uma melhor visualização do que foi detalhado anteriormente quando foi mencionado que apenas 59 empreendedores possuíam outra fonte de renda.

É possível verificar que em 55 casos o empreendedor não ficaria desassistido no caso de moléstia ocasionada por acidentes de trabalho ou doença, recebendo desta forma benefícios previdenciários ou aluguéis, assim como, ficariam desassistidos apenas no caso daqueles empreendedores que possuem outra atividade informal, estes teriam o maior prejuízo nestas situações, visto que dependem exclusivamente de sua força de trabalho.

Tabela 18 – Fontes de renda do empreendedor além do empreendimento

	Quantidade	%
Salário Emp. Formal	34	64,15%
Aposentadoria	6	11,32%
Pensão	3	5,66%
Benefício Prev.	2	3,77%
Aluguéis	4	7,55%
Outra ativ. Inf.	4	7,55%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

A representatividade da participação da renda do empreendedor na renda do grupo familiar ficou entre 25% e 50%, seguida da faixa com participação entre 75% e 100%, salientando que para o cálculo da participação da renda do empreendedor foi considerada apenas a renda retirada a título de pró-labore do empreendimento, sendo diluídas as outras rendas no grupo familiar naqueles casos em que o empreendedor possuía mais de uma fonte de renda.

Assim como, na pesquisa bibliográfica verificamos que a renda do empreendedor possui grande relevância para o grupo familiar, levando em consideração que a maior parte dos grupos familiares possuía no mínimo dois integrantes, na pior das hipóteses empreendedor contribuiria com pelo menos 1/3 da renda familiar.

Além disso, em 53 casos a participação da renda do empreendedor é muito relevante, visto que nestes casos o empreendedor contribui com mais de 3/4 da renda familiar.

Tabela 19 – Participação do empreendedor na renda do grupo familiar

Participação	Quantidade	%
Até 10%	5	2,91%
De 10 a 25%	33	19,19%
De 25 a 50%	73	42,44%
De 50 a 75%	8	4,65%
De 75 a 100%	53	30,18%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Quando analisamos o percentual de participação da retirada do empreendedor do negócio na sua renda familiar per capita, observamos que na maior parte dos casos o percentual de participação fica entre 75% até 200%.

Analisando sob este prisma, é possível verificar que o empreendedor na maior parte dos casos contribui em termos monetários com valores praticamente iguais aos outros membros do grupo e em cerca de 30% dos casos a retirada do empreendimento quando diluída no grupo é aquela com maior peso.

Tabela 20 – Participação do empreendedor na renda per capita

Participação	Quantidade	%
Até 25%	7	4,07%
De 25 a 50%	39	22,67%
De 50 a 75%	17	9,88%
De 75 a 100%	57	33,14%
De 100 a 200%	50	29,07%
+ de 200%	2	1,16%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

4.3.3 Características dos empreendimentos

Os empreendimentos atendidos eram em sua grande maioria informais, todas as propostas enviadas durante o período de 2015 e 2016 foram encaminhadas na pessoa física, e desde a implantação do programa em 2012 apenas dois créditos foram encaminhados na forma de pessoa jurídica.

No período analisado nem todos os empreendimentos eram informais, na verdade foram encaminhados desta forma, pois o procedimento para

encaminhamento na pessoa física era mais ágil, de acordo com dados colhidos na Prefeitura Municipal de Taquari, das 172 propostas aprovadas, 75% eram de empreendedores informais e 25% correspondiam a empreendedores formais.

O que vai ao encontro daquilo que foi exposto no referencial teórico, onde os autores salientam que a informalidade destes empreendedores dificulta sua captação de crédito, afinal por trabalharem informalmente, não possuem contabilidade, tampouco demonstrações que comprovem seus fluxos.

O que inviabiliza o processo e aumenta substancialmente o risco para os bancos liberarem estes créditos. O simples fato de serem informais proporciona que não tenham acessos a linhas de crédito mais baratas destinadas exclusivamente a empreendedores.

Tabela 21 – Formalização dos empreendimentos atendidos

Formalização	Quantidade	%
Formalizados	43	25%
Informais	129	75%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Os empreendimentos atendidos tinham em média sete anos de atuação na área, o percentual com maior representatividade é o que abrange os empreendimentos que possuem entre um e três anos de atuação, esta faixa abrange 58 dos empreendimentos atendidos, respondendo por 33,72% da totalidade.

Variável que vem complementar a variável experiência na área do empreendedor, pois esta mede o tempo que este se dedica por conta própria ao empreendimento.

Tabela 22 – Tempo de atuação do empreendimento

Tempo	Quantidade	%
De 0,5 a 1 anos	22	12,79%
De 1 a 3 anos	58	33,72%
De 3 a 5 anos	24	13,95%
De 5 a 10 anos	35	20,35%
Mais de 10 anos	33	19,19%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Assim como na análise global, a amostra demonstrou que há uma superioridade nos atendimentos pelo setor de serviços, este respondeu por 82 dos atendimentos realizados, seguido pelo comércio com 71 atendimentos, produção com 18 empreendimentos e rural 1.

O que não é uma surpresa, visto que o setor de serviços como exposto nas características econômicas do município possui grande relevância e participação, e visto também que grande parte dos empreendedores informais trabalha com a prestação de pequenos serviços para pessoas físicas como uma forma de complementação de renda.

Tabela 23 – Discriminação por setor

	Quantidade	%
Serviços	82	47,67%
Comércio	71	41,28%
Produção	18	10,47%
Rural	1	0,58%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Dentre os empreendimentos mais atendidos foram selecionados os cinco com maior relevância, o empreendimento mais atendido foi à sacoleira, empreendimento que foi atendido em 30 ocasiões da amostra, seguido por cabeleireiro/barbeiro e pedreiro que foram atendidos em 10 oportunidades cada e em terceiro lugar temos o artesão e pintor que aparecem logo após com 8 atendimentos cada.

Podemos observar que embora a atividade de sacoleira apareça como a atividade mais atendida, representando o comércio, as outras quatro atividades que aparecem posteriormente são atividades ligadas à prestação de serviço.

Tabela 24 – Atividades mais atendidas

	Quantidade	%
Sacoleira	30	17,44%
Cabeleireiro	10	5,81%
Pedreiro	10	5,81%
Artesão	8	4,65%
Pintor	8	4,65%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Na média o empreendedor possui um patrimônio líquido de 14mil reais, sendo que quando é feita a segregação por faixas é possível verificar que a faixa com a maior concentração de empreendedores é aquela dos que possuem patrimônio líquido entre cinco e dez mil, tendo 42 empreendedores nesta faixa, o que representa 24,42% da totalidade.

Como podemos visualizar na Tabela abaixo a distribuição ocorre de forma bastante homogênea, embora a faixa de maior incidência seja aquela onde o patrimônio líquido esteja entre cinco e dez mil, as outras faixas apresentaram uma distribuição muito semelhante.

Tabela 25 – Patrimônio líquido dos empreendimentos

	Quantidade	%
Até 1mil	5	2,91%
De 1 a 2,5 mil	28	16,28%
De 2,5 a 5 mil	35	20,35%
De 5 a 10 mil	42	24,42%
De 10 a 25 mil	34	19,77%
+ de 25 mil	31	18,02%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

O ativo circulante da média dos empreendimentos gira em torno de 5mil, a análise por faixas nos mostra que a maior parte dos empreendedores possui como ativo circulante de 1 a 2,5 mil reais, seguido por empreendedores que possuem ativo circulante entre 2,5 e 5 mil reais.

Ao analisarmos a composição do ativo circulante, as principais considerações que podemos fazer é que os empreendimentos em sua maioria foram constituídos com uma pequena integralização de capital, na maior parte dos negócios os recursos empregados no giro do negócio são menores do que 10 mil reais, cerca de 80% possuem ativo circulante de até 10 mil, este investimento está alocado no giro do empreendimento (caixa, estoques, clientes).

Não fosse a experiência do empreendedor, este seria um facilitador para o estabelecimento de novos concorrentes, visto que o empreendimento possui um baixo investimento inicial.

Tabela 26 – Ativo circulante dos empreendimentos

	Quantidade	Percentual %
Até 1mil	20	11,63%
De 1 a 2,5 mil	62	36,05%
De 2,5 a 5mil	40	23,26%
De 5 a 10mil	20	11,63%
De 10 a 25mil	28	16,28%
+ de 25mil	2	1,16%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

O ativo não circulante dos empreendimentos analisados na média era de 10,9 mil, sendo que a faixa com maior relevância foi aquela com ativo circulante entre 2,5 e 5mil reais, com 35 empreendimentos nesta faixa, o que representa 20,35% da totalidade da amostra, o ativo não circulante teve uma distribuição mais homogênea entre as diferentes faixas, ficando as outras faixas com distribuição entre 26 e 28 empreendimentos.

Possui também uma maior concentração nas faixas mais elevadas, o que de certa forma é positivo para o empreendedor, visto que quanto maior for o investimento, mais difícil é à entrada de concorrentes, entretanto só uma análise aprofundada do custo de oportunidade seria capaz de dizer se os investimentos que foram realizados eram viáveis, o que não é o foco desta pesquisa.

Tabela 27 – Ativo não circulante dos empreendimentos

	Quantidade	%
Até 1mil	28	16,28%
De 1 a 2,5 mil	26	15,12%
De 2,5 a 5mil	35	20,35%
De 5 a 10mil	27	15,70%
De 10 a 25mil	28	16,28%
+ de 25mil	28	16,28%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

A análise de endividamento dos empreendimentos apresentou baixos níveis em relação ao ativo total, à média de endividamento é de R\$ 1.650,00 e o percentual de endividamento médio é de 15% sobre o ativo. Além disso, a análise por faixas de endividamento nos mostra que os maiores percentuais de endividamento se encontram na primeira faixa com endividamento até mil reais, e a análise de endividamento versus ativo total nos mostra que a maior parte dos

empreendimentos possui apenas 10% de endividamento, ou seja, 50% dos empreendimentos analisados possuem um baixíssimo nível de endividamento.

Importante salientar que nenhum dos empreendimentos apresentou dívidas de longo prazo, desta forma a Tabela abaixo pode representar tanto o empreendimento total dos empreendimentos quanto a representação fidedigna do passivo circulante destes empreendimentos.

Como salientado pelos autores na consulta bibliográfica, este é um indicador da dificuldade em captar crédito no sistema financeiro tradicional salientada por Panis (2015), principalmente financiamentos com prazos mais longos para pagamento.

Tabela 28 – Endividamento total

	Quantidade	%
Até 1mil	118	68,60%
De 1 a 2,5 mil	21	12,21%
De 2,5 a 5mil	21	12,21%
De 5 a 10mil	8	4,65%
De 10 a 25mil	4	2,33%
+ de 25mil	0	0,00%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Como salientado anteriormente a análise do endividamento versus ativo total permite que seja visto com clareza, que estes empreendimentos estão muito pouco alavancados, operando praticamente apenas com recursos próprios.

O que pode ser um reflexo da baixa formalização destes empreendedores, que os impede tanto de captar crédito no sistema financeiro tradicional (bancos), quanto captar recursos com terceiros, principalmente com seus fornecedores.

A baixa alavancagem é negativa, pois geralmente os recursos obtidos com fornecedores possuem custos menores, que deveriam ser mais aproveitados pelos empreendedores, de forma a maximizarem seus faturamentos e resultados líquidos.

Tabela 29 – Endividamento em relação ao ativo total

	Quantidade	%
Até 10%	86	50,00%
De 10 a 25%	59	34,30%
De 25 a 50%	18	10,47%
De 50 a 100%	9	5,23%
+ De 100%	0	0,00%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

O faturamento médio dos empreendimentos analisados gira em torno de 5,1 mil reais mensais e a faixa de maior concentração, onde temos uma incidência maior dos empreendimentos atendidos com faturamento semelhante é a faixa de faturamento entre 2 a 5mil reais mensais, foram atendidos 96 empreendimentos com faturamento nesta faixa, o que representa 55,81% da totalidade.

Tabela 30 – Faturamento mensal dos empreendedores atendidos

	Quantidade	%
Até 2 mil	7	4,07%
De 2 a 5 mil	96	55,81%
De 5 a 7,5 mil	34	19,77%
De 7,5 a 10 mil	35	20,35%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

No que diz respeito aos controles formais adotados pelos empreendimentos, verificamos que a grande maioria não os realiza, foi relatado em 142 empreendimentos não existir um controle formal dos registros das transações de compra e venda.

A maioria dos empreendimentos realiza o controle informal, por meio de anotações em cadernos ou outras formas de escrituração, geralmente feita pelo próprio empreendedor, porém sem validade quando o empreendedor recorre ao sistema tradicional, em 141 casos foi relatado que a escrituração era feita através de anotação, em 1 caso foi relatado que o controle era feito em planilhas no computador, 29 empreendimentos relataram possuir registros formais e em 1 empreendimento talão de produtor.

Este indicador também vai ao encontro do que foi salientado por Panis (2015), sobre uma grande incapacidade de estes empreendedores apresentarem

demonstrações contábeis, pois não possuem controles formais dos seus fluxos, o que é um agravante na captação de crédito, afinal o sistema tradicional exige documentos que possuam uma validade jurídica e comprovem seus fluxos (declarações financeiras).

A falta de declarações financeiras que comprovem seus fluxos inviabiliza a análise convencional que é realizada nos bancos, sem estas declarações o banco não tem como saber quanto o empreendedor fatura e qual sua capacidade de pagamento, os bancos acabam optando por emprestar somas maiores para empreendimentos mais estruturados, que possuem comprovação de seus fluxos através de contabilidade regular.

Além disso, é mais viável financeiramente emprestar somas maiores a estes empreendimentos, pois em tese o custo para analisar uma proposta de um pequeno empreendedor e de um empreendimento mais estruturado seria o mesmo, ou seja, não existem benefícios ao banco ao emprestar a pequenos empreendimentos, sem contar que como mencionado os riscos destas operações é maior.

Tabela 31 – Utilização de registros formais

	Quantidade	%
Não	142	82,56%
Sim	30	17,44%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Como pode ser visualizado abaixo e foi mencionado, apenas uma minoria destes empreendimentos possui contabilidade formal, a maioria possui registros rústicos, anotações de suas compras e de suas vendas.

O princípio da entidade muitas vezes é ignorado por estes empreendimentos, as contas de casa são pagas pelo empreendimento, o empreendedor passa longos períodos sem realizar anotações sobre suas compras e suas vendas, o que dificulta na hora de precificar os seus produtos.

Além disso, é importante salientar que o MEI embora formalizado, não possui obrigação de ter contabilidade, necessitando apenas guardar suas notas de entrada

e manter controle de seus fluxos mensais, que devem ser declarados anualmente até final de maio.

Tabela 32 – Registros utilizados para comprovação dos fluxos

	Quantidade	Percentual %
Anotações	141	81,98%
Excel	1	0,58%
Contabilidade	29	16,86%
Talão de produtor	1	0,58%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

Dos 172 empreendimentos atendidos, 27,33% relataram possuir ao menos um funcionário, estes empreendimentos possuem 55 empregos diretos e foi relatada uma projeção de mais 10 empregos.

É importante salientar que dentre os empregos aqui relatados não foram computados os empregos gerados de forma ocasional, o que é freqüente na prestação de serviços, especialmente na construção civil e principalmente nos pequenos empreendimentos, que acabam contratando de acordo com a demanda e sazonalidade.

Em 41 destes empreendimentos tínhamos um funcionário contratado, 4 empreendimentos possuíam dois funcionários contratados, 2 empreendimentos possuíam dois funcionários contratados e em 2 empreendimentos três funcionários contratados, não houve indicação de nenhum empreendimento com mais de três funcionários.

Dos 55 empregos gerados é importante salientar que 23 empregos são familiares, com maior incidência dos cônjuges ajudando no empreendimento, também foram encontrados registros de filhos/filhas, genros/noras, pais e mães ajudando no empreendimento.

Ou seja, a participação familiar é muito relevante, dos 55 empregos gerados, cerca de 40% são empregos familiares, representando muitas vezes a primeira oportunidade de emprego de um filho ou parente ou até mesmo a alternativa encontrada pelo cônjuge para enfrentar o problema do desemprego, enquanto busca uma recolocação em sua área de atuação no mercado de trabalho.

Novamente podemos destacar a importância da renda gerada no empreendimento, visto que em pelo menos 23 casos, não apenas o empreendedor, mas também sua família obtém sua renda através do negócio.

Tabela 33 – Quantidade de empregados por empreendimento

	Quantidade	Percentual %
1 Emprego	41	87,23%
2 Empregos	4	8,51%
3 Empregos	2	4,26%

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados fornecidos pela Prefeitura.

A venda da maioria destes empreendimentos é realizada para pessoas físicas, na média 85% das vendas são realizadas para pessoas físicas, o setor do comércio como era de se esperar é aquele que mais vende para pessoas físicas, 95% dos seus clientes são pessoas físicas, os empreendimentos ligados a produção e serviços vendem 77% para pessoas físicas, e o empreendimento rural que foi atendido realiza apenas 10% de suas vendas para pessoas físicas.

A baixa participação na compra de produtos e serviços por pessoas jurídicas possivelmente está atrelada ao fato de que as empresas precisam de notas fiscais que comprovem suas compras, incapacitando que negócios sejam gerados entre estes empreendedores e as PJ's.

Sendo mais uma barreira que impede o crescimento destes empreendedores. Entretanto, o governo vem tentando diminuir a informalidade nos últimos anos, como salientado na pesquisa bibliográfica foi criada a figura do Microempreendedor Individual, que é hoje a forma mais fácil de formalizar um empreendimento, com custos baixíssimos, o empreendedor consegue a formalização dependendo da área de atuação em média 3 dias.

4.3.4 Entrevistas em profundidade

Este tópico tem por finalidade responder a temática central deste trabalho, que é verificar quais foram os impactos ocasionados pelo uso do microcrédito, através da aplicação de entrevistas em profundidade, buscando desta forma uma melhor compreensão e complementação dos resultados encontrados.

Os objetivos gerais foram respondidos através da pesquisa teórica e do levantamento socioeconômico que foi realizado através dos documentos fornecidos pela Prefeitura Municipal de Taquari para realização do levantamento do perfil do empreendedor, do seu negócio e também do microcrédito.

Os casos são apresentados sem a identificação do respondente de forma individual preservando sua identidade, procedimento que permite revelar as respostas de um grupo de pessoas, sem que a identidade dos participantes seja revelada, afinal a resposta não está vinculada a um único respondente.

Em casos excepcionais realizou-se a citação de uma situação específica em especial, então o respondente foi identificado de acordo com a ordem em que foi entrevistado do primeiro ao décimo quinto, de forma seqüencial, uma vez que existem restrições de divulgação que impedem a divulgação do nome do respondente por conta de questões que envolvem o sigilo bancário, além de preservar a privacidade do entrevistado.

Diante do exposto, a partir da próxima seção serão apresentadas as questões que embasaram a entrevista e foram realizadas diretamente com os empreendedores. O roteiro foi elaborado com a finalidade de colher dados que fornecessem ao pesquisador dados que posteriormente sistematizados pudessem fazer o pesquisador chegar a conclusões sobre quais foram os motivos que fizeram os empreendedores recorrerem ao microcrédito e principalmente verificar quais foram os impactos gerados.

Este relatório apresenta-se a partir das respostas coletadas da entrevista com os empreendedores, partiu-se de perguntas mais simples, como os motivos que os fizeram recorrer ao microcrédito e em seguida foram sendo feitas questões mais

complexas, envolvendo os impactos sentidos pelos empreendedores após a retirada do crédito em seu faturamento e pró-labore, no sentido de facilitar a compreensão dos dados apurados. Na sequência é realizada a apresentação das respostas dos entrevistados em cada uma das indagações, com as respectivas observações pertinentes a cada situação específica.

O primeiro questionamento feito aos empreendedores como mencionado foi sobre a quantidade de operações realizadas, e sobre os motivos que fizeram com que recorressem ao microcrédito, percebeu-se que a maioria havia realizado mais do que duas operações de crédito. Os motivos relatados em relação ao que os fez recorrer ao microcrédito foram variados.

Cinco empreendedores relataram que foi por oportunidade, pois já desejavam realizar investimentos e só optaram pelo investimento devido ao microcrédito, que possuía uma boa taxa de juros, três empreendedores relataram que no momento que solicitaram o crédito precisavam realizar com urgência a compra de máquinas e equipamentos para aumentar a produtividade e a qualidade dos seus serviços, quatro empreendedores relataram que precisavam urgentemente ampliar seu negócio, dois empreendedores relataram que precisavam realizar investimentos em capital de giro, uma empreendedora relatou que tinha filho pequeno e na época uma das alternativas era investir em um empreendimento que lhe desse a oportunidade de cuidar do filho menor sem sair de casa.

Este questionamento buscou verificar quais foram os motivos que os fizeram recorrer ao microcrédito e também se o empreendedor que realiza uma operação volta a realizar outras operações.

O principal motivo relatado pelos empreendedores foi aproveitar um crédito com uma boa taxa de juros, aliado a realização de investimentos que já tinham interesse anteriormente, porém não o haviam feito devido à falta de recursos.

Em relação às renovações mais da metade havia realizado pelo menos uma renovação o que é um bom indicador de que os empreendedores voltam a se financiar através do microcrédito.

Fiz duas operações de microcrédito, foram dois empréstimos. O que fez com que eu recorresse, foi que eu não teria condição de comprar as máquinas, comprei para realizar o meu trabalho. (Beneficiário nº14 – Entrevistado em 02/05/2017)

A pergunta seguinte busca verificar se o empreendedor realizou os investimentos em capital fixo ou capital de giro, e se o empreendedor realizou o investimento conforme o que havia solicitado percebeu-se que a maioria investiu o crédito corretamente no seu negócio, das 24 operações de crédito que os 15 empreendedores realizaram em oito ocasiões o crédito foi retirado com a finalidade de capital de giro, e em 18 oportunidades o crédito foi utilizado com a finalidade de investimento.

Dos 15 empreendedores apenas um empreendedor informou que houve desvio de finalidade, informando que utilizou parcialmente o crédito na atividade produtiva. Os outros empreendedores informaram que o crédito foi realmente investido no negócio.

Olha, não foi de giro, foi para investimento. O primeiro como eu disse antes foi fixo para construção da peça que eu tenho a loja hoje, e depois foram realizadas as ampliações, compra de balcão e outros os dois foram para investimento. Sim, foi utilizado conforme a finalidade solicitada. (Beneficiário nº3 – Entrevistado em 01/05/2017)

Foi para capital fixo. Usei realmente para investimento, compra de máquinas. Porque eu comprei o guincho, comprei furadeira, comprei marteleiro, comprei uma betoneira, comprei uma serra mármore, comprei uma serra pra serrar madeira. E eu posso apresentar caso necessário as fotos e as notas fiscais das compras. (Beneficiário nº5 – Entrevistado em 01/05/2017)

No caso do empreendedor que relatou que havia utilizado o crédito para outra finalidade que não a informada no momento da solicitação, este informou que utilizou parcialmente o crédito em seus negócios e que uma parte foi utilizada para quitar dívidas que o cliente possuía.

O crédito foi retirado para giro, porém eu acabei não utilizando apenas no negócio, uma parte eu tive que direcionar para pagar algumas dívidas que eu possuía. (Beneficiário nº12 – Entrevistado em 02/05/2017)

Quando indagado do desvio de finalidade em relação à fiscalização do agente de microcrédito, se este acreditava que faltou um maior acompanhamento para que o investimento fosse feito da forma correta, o empreendedor informou que acreditava que não, pois julgava que foi um erro que ele próprio cometeu,

informando que não retirou o crédito com outras finalidades, entretanto ocorreram imprevistos.

Informou ainda que possui hoje outro salão de beleza, e que aprendeu muito com a experiência e com o erro que cometeu.

Sim, acabou ocorrendo alguns imprevistos que fizeram com que eu não utilizasse tudo no negócio. Hoje eu possuo outro salão, e aprendi bastante com aquela experiência, hoje eu vejo que é fundamental que a gente invista todo e qualquer dinheiro que a gente pegue no nosso negócio, naquele projeto que tu tem. Eu noto que no período que eu retirei o microcrédito pelo fato de eu estar iniciando no negócio eu acabei me perdendo muito por ter feito isso. Então hoje, no outro salão que eu tenho tudo é investido ali, aí as coisas andam diferente, demora um pouquinho pra ti se equilibrar mas as coisas fluem. Não acho que faltou supervisão ou acompanhamento, as coisas saíram do controle. (Beneficiário nº12 – Entrevistado em 02/05/2017)

Seguindo o roteiro a próxima pergunta busca verificar se o crédito fomentou o comércio local através dos investimentos realizados pelos empreendedores.

Treze empreendedores relataram que realizaram suas compras no município, e naqueles casos onde houve necessidade de contratar mão de obra para realização de reformas, construções e ampliações todos relataram que sempre foram utilizados serviços de prestadores do município.

Em quatro ocasiões foi relatado que os bens foram parcialmente adquiridos em Taquari e nos casos onde a compra foi realizada fora, só optaram por comprar fora porque não tinha o equipamento necessário disponível para venda no município. Em apenas um caso o empreendedor informou que realizou a compra fora, pois no município o bem era muito caro.

Em relação a este aspecto podemos observar a importância que o crédito teve para o desenvolvimento do comércio local, visto que a maior parte dos empreendedores utilizou os recursos no município gerando desta forma emprego e renda de forma indireta.

Em relação à captação de crédito, foi questionado aos empreendedores onde captavam crédito antes, e no caso da não existência do PGM onde captariam. Em apenas dois casos os entrevistados informaram que captavam crédito anteriormente em bancos, os outros treze empreendedores informaram que nunca haviam retirado crédito antes para o negócio. Dentre as opções destacadas, seis clientes informaram

que possivelmente teriam recorrido a bancos ou financeiras, seis clientes informaram que não teriam realizado o investimento, em dois casos o empreendedor informou que buscaria o crédito com familiares e em um caso o empreendedor informou que desistiria do negócio.

Podemos observar que há um grande problema na captação, pois em apenas dois casos os empreendedores informaram que realizaram anteriormente operações de crédito em bancos, além disso, quando indagados posteriormente onde o buscariam mesmo que seis empreendedores tenham respondido que o fariam através de bancos, suas respostas apontam que teriam muita dificuldade em captar crédito desta forma. Em outros casos notamos que possivelmente o empreendedor desistiria não apenas do investimento em si, mas também do negócio, como foi relatado em uma oportunidade.

Eu teria que recorrer aos bancos com um juro bem mais alto, mas eu teria pensado bem mais antes de realizar o investimento, possivelmente eu não faria o empréstimo. (Beneficiário nº3 – Entrevistado em 01/05/2017)

Como naquela época eu estava precisando, pois como eu te falei, eu dependo das ferramentas pra poder prestar os meus serviços, e realmente eu comprei só ferramentas. Eu ia ter que buscar crédito de outra forma, no banco, pagar talvez um juro mais caro. Acredito que teria sido bem mais difícil. Eu não conseguiria comprar tudo que eu precisava e pagaria mais juros. O crédito veio em uma boa hora, e inclusive estou acabando de pagar as últimas parcelas do último crédito que fiz e gostaria de tirar outro. (Beneficiário nº5 – Entrevistado em 01/05/2017)

Seguindo o roteiro a próxima pergunta buscou verificar se os empreendedores possuíam conta em banco, buscando realizar a análise do que foi salientado na pesquisa bibliográfica de que grande parte destes empreendedores estaria excluída do sistema financeiro tradicional.

Apenas três empreendedores informaram que não possuem conta em banco, sendo que dois destes informaram que possuem uma conta conjunta e que o cônjuge seria o titular, o restante informou que possuía conta em banco, entretanto, em apenas seis casos os empreendedores relataram que suas contas eram contas empresariais, analisando sob esta perspectiva podemos verificar que este é o mesmo número de empreendedores que relatou que faria captação através do sistema financeiro tradicional (bancos).

Possivelmente aqueles que informaram que não captariam o crédito por causa da taxa de juros estão tendo dificuldades exatamente por não possuírem contas empresariais, visto que o crédito quando retirada para o consumo no caso das pessoas físicas é mais caro, do que aquele que é destinado à finalidade produtiva para pessoas jurídicas.

A próxima questão retorna ao problema anterior indagando o entrevistado se já tentou retirar crédito no sistema tradicional (bancos), e se encontrou alguma dificuldade, como mencionado anteriormente apenas dois empreendedores relataram ter retirado crédito em bancos, em relação aos problemas/dificuldades encontradas apenas um empreendedor relatou que há burocracia em excesso, o restante se dividiu entre juros altos e sem condições de responder a pergunta, pois não havia recorrido aos bancos.

Verificamos que neste ponto os empreendedores de certa forma não estão excluídos do sistema financeiro tradicional, pois se levarmos em consideração que dos três empreendedores que relataram não possuir conta em banco, dois possuem uma conta conjunta, então apenas um empreendedor estaria excluído de fato, o que realmente parece ter o maior peso é a natureza da conta, o que justificaria também a reclamação da maioria dos entrevistados e relação a juros altos.

Seguindo o roteiro a próxima pergunta busca verificar a geração de empregos antes e após a retirada do microcrédito, foi questionado ao empreendedor se antes da retirada do crédito possuía algum funcionário e como é sua situação atualmente, além disso, questionou-se ao empreendedor se pretende contratar algum funcionário futuramente.

Nove empreendedores relataram trabalhar sozinhos, e seis empreendedores informaram que tiveram um aumento de funcionários.

Dos seis empreendedores que relataram que hoje possuem mais funcionários, dois trabalham em regime familiar e hoje contam com a ajuda de mais um membro da família no negócio, nos outros quatro empreendimentos a quantidade de pessoas empregadas dobrou.

Um dos empreendimentos passou de dois para cinco empregados e um empreendimento passou de quatro para oito empregados. Importante salientar que dos empreendimentos que aumentaram a quantidade de pessoas empregadas apenas um era do comércio e este empregou uma pessoa da família, o restante era da área de serviço. Apenas dois empreendedores informaram que pretendem realizar a contratação de funcionários.

Nesse sentido ficou bem melhor, antes eu tinha quatro pessoas trabalhando pra mim, e muitas vezes eu deixava de pegar um serviço, pois faltava ferramenta, então eu não conseguia ficar fixo com esse pessoal. Hoje eu tenho oito pessoas trabalhando comigo, estou trabalhando um pouco abaixo da minha capacidade, mas no momento não pretendo contratar ninguém. (Beneficiário nº5 – Entrevistado em 01/05/2017).

Trabalhamos em regime familiar, antes éramos duas pessoas envolvidas no negócio, hoje somos três pessoas. Eu, meu filho mais velho e minha filha, mas estamos pensando em aumentar, queríamos colocar também o açougue no mercado, se conseguirmos vamos ter que contratar mais duas pessoas. (Beneficiário nº9 – Entrevistado em 02/05/2017).

Em relação ao faturamento do empreendimento, foi questionado aos entrevistados se houve aumento após a retirada do microcrédito e se conseguiam quantificá-lo. Apenas um empreendedor respondeu que não teve aumento, nos outros casos os empreendedores informaram que tiveram um crescimento do seu faturamento.

Cinco empreendedores informaram que aumentaram entre 50% a 100%, quatro empreendedores entre 15% e 40%, cinco empreendedores afirmaram que tiveram aumento, mas não conseguiam quantificá-lo.

Quando analisamos o indicador faturamento, em relação ao depoimento dos entrevistados podemos verificar que o crédito teve impacto significativo, que houve aumento.

O fato de cinco empreendedores afirmarem que tiveram crescimento sem conseguir quantificá-lo só corrobora o que foi levantado na pesquisa teórica e também na análise feita dos controles obtida através da análise documental, de que estes empreendedores possuem um baixo controle sobre os seus fluxos, na maioria dos casos não possuem contabilidade e seus registros são rudimentares. O que como já mencionado é um grande problema na captação via sistema tradicional.

Na verdade o meu aumento eu acho que foi de 100%, porque quando eu tinha as máquinas pequenas elas não rendiam quase, aí também demorava mais pra fazer as costuras, daí depois com as máquinas melhores, como eu te disse, foi aumentando, os clientes aumentando, retornando. Daí eu tinha um faturamento naquela época que era metade do que eu tenho hoje. (Beneficiário n°14 – Entrevistado em 02/05/2017)

Meu faturamento aumentou em torno de 50%. Por vários motivos, hoje consigo pegar mais encomendas, pois com a aquisição da máquina aumentei muito produtividade do meu serviço, sem contar a qualidade, hoje em dia à pessoa vem uma vez e já vira cliente, pois consigo oferecer um bom serviço. Consegui comprar meus materiais com um preço melhor, antes eu comprava sempre em pouca quantidade. Consigo um lucro maior em cada peça, sem precisar repassar esse valor pro meu cliente. (Beneficiário n°15 – Entrevistado em 02/05/2017)

A próxima variável analisada é o rendimento familiar, foi questionado ao entrevistado se houve aumento da retirada que é realizada a título de pró-labore após a realização dos investimentos, ou no caso do valor da retirada manter-se a mesma se o empreendedor acredita que conseguiria retirar um valor maior do negócio caso fosse necessário.

Nove empreendedores relataram que hoje conseguem realizar uma retirada maior do que a realizada antes de obterem o microcrédito, o restante dos entrevistados informou que a retirada que fazem atualmente é a mesma que faziam antes de obterem o empréstimo, entretanto apenas um relatou que não conseguiria realizar uma retirada maior caso fosse necessário.

Além disso, tiveram dificuldade de quantificar o aumento em relação à retirada que fazem de seus empreendimentos, o que indica a grande confusão patrimonial que há nesses empreendimentos, onde o princípio da entidade é normalmente ignorado e empresa e empreendedor passam a ser um só.

No entanto, a maior parte dos empreendedores informou que hoje conseguiria fazer retiradas maiores caso necessário e um empreendedor informou que conseguiu realizar um objetivo antigo, que era a realização de sua carteira de habilitação.

A retirada que eu faço hoje é a mesma, mas provavelmente se eu quisesse ou fosse necessário eu conseguiria tirar um valor maior. Acho que mudou um pouco, mas não muito, acredito que a retirada que eu faço hoje é maior em decorrência de outras coisas que também aumentaram de valor, mas lógico, só consigo fazer essa retirada que é um pouco maior porque hoje o meu faturamento é maior. (Beneficiário n°3 – Entrevistado em 01/05/2017)

A retirada que faço hoje é maior, como eu falei antes consegui tirar minha carteira de motorista que era um sonho que eu tinha, e só foi possível porque hoje meu faturamento é maior e sobra mais, depois que pago as contas do negócio e realizo os investimentos que precisam ser feitos. (Beneficiário nº11 – Entrevistado em 02/05/2017)

Na sequência pergunta-se ao empreendedor como ele avalia a importância do microcrédito para a continuidade e/ou crescimento do seu negócio e solicita que realize apontamentos neste sentido.

Todos os empreendedores informaram que o crédito foi importante para a manutenção e crescimento do seu negócio, apenas o empreendedor que realizou desvio da finalidade e acabou investindo apenas parcialmente o crédito no seu negócio relatou que acredita que acabou administrando mal os recursos, mas que acredita que o crédito foi benéfico para outros empreendedores.

Quadro1 – Pergunta-chave – Impactos do microcrédito

PERGUNTA-CHAVE	
Você acredita que o microcrédito foi importante para continuidade, manutenção e crescimento do seu empreendimento? Em caso afirmativo, em que sentido? Relate sua experiência.	
Benef. 1	<i>“Acredito que sim. Foi importante porque daí, como o juro não era muito alto, consegui realizar os pagamentos de forma tranqüila. Mensalmente, sem atrasos, nada.”</i>
Benef.. 2	<i>“Com certeza, como eu falei antes provavelmente se eu tivesse tirado em outro local eu ainda estaria pagando. E também acho que ele me motivou a ampliar o meu negócio, pois eu tenho muito medo de conta, foi uma motivação extra que eu recebi, pois eu já queria, e com o microcrédito eu vi que era possível, graças a essa facilidade, então foi o útil ao agradável.”</i>
Benef. 3	<i>“Foi, com certeza. O que eu consegui aumentar a minha loja, ampliei o local e os clientes gostam de coisa nova, pra mim ajudou bastante.”</i>
Benef. 4	<i>“Acredito que sim, embora eu tenha certa consciência de que tudo que eu construí foi por mérito pessoal e próprio esforço, eu acredito que o microcrédito foi muito importante pro desenvolvimento do meu negócio, pois ele proporcionou com boas condições que eu adquirisse o material que eu precisava para prestar os meus serviços. Acredito que se não fosse o microcrédito seria bem mais difícil.”</i>
Benef. 5	<i>“Não acredito que foi só esse valor em dinheiro, mas a oportunidade de eu poder ter e comprar as máquinas que eu precisava pro meu negócio, foi importante sim. Porque se não, talvez eu até tivesse desistido do negócio, de continuar trabalhando de pedreiro, teria procurado um emprego com carteira assinada, que era a outra alternativa que eu estava pensando na época. Porque tu vai trabalhar hoje por conta, igual eu trabalho, e o pessoal que trabalha comigo, se tu não tiver o material, não tendo ferramentas suficientes não vale à pena, pois a cada dia o negócio vai se modernizando mais, aparecem novidades de máquinas e a gente precisa acompanhar. Além disso, eu deixava de pegar alguns serviços que eu tinha capacidade de realizar porque eu não tinha certas ferramentas.”</i>

Continua...

(Conclusão)

PERGUNTA-CHAVE	
Você acredita que o microcrédito foi importante para continuidade, manutenção e crescimento do seu empreendimento? Em caso afirmativo, em que sentido? Relate sua experiência.	
Benef. 6	<i>“Acredito que sim, pois como eu falei antes eu demoraria em torno de um ano para conseguir juntar todo o dinheiro que eu precisava, e na época como eu estava iniciando o meu negócio e não tinha movimentação bancária ficaria bem difícil. Então eu acredito sim que foi importante, pois sem ele como eu estava iniciando meu negócio eu perderia o verão que aumenta muito a venda de bebidas e de outros produtos, o que aumenta bastante o meu faturamento e me dá uma certa tranquilidade para passar o resto do ano, quando o faturamento não é tão forte, teria perdido esse momento.”</i>
Benef. 7	<i>“Foi importante, com as mercadorias que eu comprei para estocar eu aumentei muito as minhas vendas, pois antes as clientes faziam algumas encomendas e eu precisava esperar juntar um pedido maior para valer a pena eu realizar a viagem para buscar as mercadorias, com o microcrédito eu pude realizar uma compra maior daqueles produtos que eu sabia que vendiam mais.”</i>
Benef. 8	<i>“Foi muito importante sim, até porque com esse investimento proporcionado pelo microcrédito aumentou muito o rendimento do meu trabalho. Eu não teria daqui a pouco como pegar mais de uma obra ao mesmo tempo, e hoje eu tenho a tranquilidade de pegar já que eu tenho material pra trabalhar.”</i>
Benef. 9	<i>“Sim, acredito que sem ele provavelmente teríamos adiado os investimentos.”</i>
Benef. 10	<i>“Foi muito importante, como eu falei, provavelmente eu teria desistido do negócio se eu não conseguisse retirar o crédito, pois eu precisava realizar os investimentos, como os juros eram baixos me ajudou muito.”</i>
Benef. 11	<i>“Me ajudou muito no seguinte sentido, consegui melhorar a qualidade do meu trabalho com a compra das máquinas, consegui melhorar também o ambiente, pra gente trabalhar, ter mais espaço uma organização melhor, então foi isso, pra mim ajudou muito.”</i>
Benef. 12	<i>“Eu noto que no meu caso, o investimento foi mal administrado, não é que o microcrédito não seja bom. Mas eu acho que no meu caso não foi bem utilizado por mim, não pelo microcrédito ser ruim. Acredito que o empreendedor precisa ter uma consciência muito forte de investir ali, usar no negócio. Sofri conseqüências por não investir no negócio, não considero que eu estou bem ainda, considero que ainda vai demorar um ano ou mais para que a minha situação fique tranquila.”</i>
Benef. 13	<i>“O microcrédito foi importante sim. Consegui comprar mais produtos em maior quantidade, consegui atender uma clientela maior e ter mais produtos a pronta entrega.”</i>
Benef. 14	<i>“No caso eu acho que ele contribuiu me dando assim a oportunidade de eu fazer o meu trabalho com mais como é que vou te dizer, mais qualidade, pois as máquinas que eu tinha antigamente, daí eram máquinas domésticas, daí eu comprando essas máquinas industriais e semi-industriais, elas me deram mais oportunidade de ter um trabalho de qualidade. Daí as pessoas vem, eu faço, as costuras saem melhor, saem perfeitas no caso, e aí voltam para trazer no próximo mês roupa e vou pegando clientes porque eu tenho as máquinas boas para fazer um bom trabalho.”</i>
Benef. 15	<i>“Acredito que sim, pois me possibilitou comprar uma máquina que não poderia comprar, e os materiais comprados em quantidade e em outra cidade. Fez com que eu conseguisse aumentar um pouco meu lucro nos produtos, fazendo com que eu conseguisse vender o meu produto por um preço mais baixo, e ainda assim tendo um lucro maior, o que fez com que minhas vendas aumentassem bastante.”</i>

Fonte: Elaboração própria a partir das entrevistas realizadas com os empreendedores.

As respostas fornecidas pelos empreendedores permitiram que fosse concluído que o crédito foi benéfico e que os empreendedores tiveram algum tipo de melhora em seus empreendimentos após a realização dos investimentos, seja ela em sua produtividade, qualidade do serviço prestado ou no faturamento obtido.

E que isso ocorreu independentemente do tempo que os empreendedores tinham na atividade.

Como mencionado anteriormente na análise documental em relação ao número de empregos encontrado, acredita-se que esta variável não apresenta os números reais, o que foi de certa forma confirmado através da pesquisa em profundidade.

Visto que dos quinze empreendedores entrevistados, seis relataram possuir onze empregados antes de retiraram o microcrédito, o que corresponderia a 20% dos empregados encontrados na análise documental numa análise feita em apenas 8,72%, passando para 23 após a realização dos investimentos.

Ou seja, poderíamos concluir que antes dos investimentos estes empreendimentos possuíam pelo menos o dobro dos empregos que tínhamos conhecimento, sendo que a pesquisa em profundidade apontou que os empregos mais que dobraram isso sem considerar empregos gerados indiretamente, visto que todos empreendedores que realizaram construções ou reformas relataram que a mão de obra empregada era do município.

Quase todos os entrevistados informaram que o crédito foi benéfico, que hoje prestam um serviço de maior qualidade, realizassem mais negócios, firmassem um vínculo com seus clientes. Desta forma, no caso específico acredita-se que o crédito serviu como forma de alavancar estes empreendimentos, embora não tenham relatado especificamente que estavam com problemas de captação foi possível comprovar que através da análise documental e também pela entrevista que estes empreendedores estavam com dificuldades de captar crédito.

De forma detalhada esta seção buscou verificar o comportamento dos empreendedores antes e após a retirada do microcrédito e o impacto que o

programa provocou nos negócios desses empreendedores, assim como, o reflexo dos impactos em sua qualidade de vida e de seus familiares.

Com a finalidade de responder aos objetivos gerais e específicos desta pesquisa foram aplicadas perguntas, que buscam uma compreensão das mudanças ocorridas após a retirada do crédito. A pergunta principal busca essa compreensão através das experiências relatadas pelos entrevistados, avaliando as melhorias nos seus negócios.

5 CONCLUSÕES

Este trabalho teve a finalidade de verificar os impactos gerados aos empreendedores pelo uso do PGM, oferecido pela Prefeitura Municipal de Taquari. Desta forma, a motivação deste trabalho foi analisar e compreender com base nos clientes do PGM como o microcrédito influenciou seus empreendimentos.

A partir das análises feitas com base nas entrevistas em profundidade foi possível chegar à conclusão que o crédito teve um impacto significativo, o que pode ser percebido em vários momentos durante a entrevista, e que fica mais evidente quando é solicitado que o empreendedor fale se acredita que o crédito foi importante para a manutenção/continuidade e crescimento de vários negócios.

Sem acesso a crédito o empreendedor acaba adiando investimentos que seriam primordiais ao seu crescimento, sendo que no caso dos informais, há ainda o agravante da falta de formalização que acaba dificultando suas vendas e principalmente a demanda por seus serviços, visto que as empresas constituídas formalmente necessitam de prestadores que possam emitir notas fiscais.

Através das análises que foram feitas em relação ao perfil do empreendedor, foi possível verificar que assim como em outros estudos a maior parte dos créditos liberados foi para o sexo feminino, com maior incidência a empreendedores que estavam na faixa de 41 a 50 anos. Ao analisarmos fontes de renda do empreendedor, verificamos que mais de um terço dos grupos familiares contam com apenas a renda do negócio e que em mais de dois terços dos casos o

empreendedor possui apenas a renda do negócio, o que de certa forma ressalta a importância desta renda ao empreendedor.

No desenvolvimento do trabalho também foi possível observar que alguns parâmetros talvez estejam distorcidos, que é o caso da escolaridade, e também os empregos gerados pelos empreendimentos atendidos.

Embora os empreendedores tenham relatado que o principal motivo de não terem recorrido ao sistema tradicional tenha sido devido aos juros, que segundo eles seria mais alto, quando realizamos a análise da variável endividamento verificamos que os empreendedores de uma forma geral estão com dificuldade de captar crédito tanto no sistema tradicional (bancos), quanto realizar a captação através do crédito mercantil (fornecedores).

O que potencialmente pode ser consequência da alta informalidade, visto que o fato de não possuírem personalidade jurídica inviabiliza que realizem compras em maior quantidade e com melhores formas de pagamento com seus fornecedores.

Neste sentido, a sugestão que é dada ao poder público é que se invista não apenas em fornecer o espaço e desburocratização dos processos para formalização, mas também trabalhe a questão informativa, para que o empreendedor conheça seus direitos, deveres e também os benefícios da formalização.

Por fim, é importante que fique claro que o trabalho não tem como finalidade afirmar que o microcrédito seja a solução para os pequenos negócios, tampouco para a qualidade de vida de seus empreendedores, estes enfrentam vários problemas além da falta de recursos. Acredita-se que esta é uma importante ferramenta, que quando bem utilizada pode fomentar a manutenção e o crescimento destes empreendedores.

REFERÊNCIAS

Banco Central do Brasil. Resolução 2627, de 02 de agosto de 1999: Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de sociedades de crédito ao microempreendedor. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/45081/Res_2627_v1_O.pdf>. Acesso em: 04 nov. 2016.

Banco Central do Brasil. Resolução 3422, de 01 de dezembro de 2006: dispõe acerca da realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/48175/Res_3422_v1_O.pdf>. Acesso em: 04 nov. 2016.

Banco do Estado do Rio Grande do Sul. Site Corporativo. **Seção de Microcrédito**. Disponível em: <http://www.banrisul.com.br/bob/link/bobw00hn_promocao.aspx?secao_id=1768>. Acesso em: 04 de nov. 2016.

Banco do Nordeste. Site Corporativo. **Seção de Microcrédito**. Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br/microcredito>>. Acesso em: 04 de nov. 2016.

BARONE, Francisco Marcelo et al. Introdução ao microcrédito. **Brasília: Conselho da Comunidade Solidária**, v. 65, 2002.

BEUREN, Ilse Maria et al. Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade. 3ª Edição. **São Paulo: Atlas**, 2009.

BRAGA, Márcio Bobik; TONETO JR, Rudinei. Microcrédito: aspectos teóricos e experiências. **Análise Econômica**, v. 18, n. 33, 2000.

BRASIL. Decreto nº 5288, de 29 de novembro de 2004: Regulamenta a Medida Provisória nº 226, de 29 de novembro de 2004, que institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 30 nov. 2004. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/decreto/d5288.htm>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999: dispõe sobre a qualificação das pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, institui e disciplina o Termo de Parceria, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 24 mar. 1999. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9790.htm>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001: que dispões sobre a instituição de sociedades de crédito ao microempreendedor. Diário Oficial da União, Brasília, 16 fev. 2001. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LEIS_2001/L10194.htm>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Lei nº 10.735, de 11 de setembro de 2003: Dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, autoriza o Poder Executivo a instituir o Programa de Incentivo à Implementação de Projetos de Interesse Social - PIPS, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 12 set. 2003. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2003/L10.735.htm>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005: Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO e altera dispositivos da Lei nº 8.029, de 12 de abril de 1990. Diário Oficial da União, Brasília, 26 abr. 2005. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Lei nº 12.249, de 11 de junho de 2010: altera artigos da 11.110/05. Diário Oficial da União, Brasília, 16 abr. 2010. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/lei/l12249.htm>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Lei nº 12.666, de 14 de junho de 2012: altera a lei 11.110/05 e autoriza a união a conceder subvenção econômica, sob forma de compensar os custos das instituições financeiras possuem na contratação e acompanhamento de operações do microcrédito produtivo orientado. Diário Oficial da União, Brasília, 15 jun. 2012.

Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/Lei/L12666.htm>. Acesso em 04 nov. 2016.

BRASIL. Lei nº 12.810, de 15 de maio de 2013: altera dispositivos da lei 11.110/05. Diário Oficial da União, Brasília, 16 mai. 2013. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2013/lei/l12810.htm>. Acesso em 04 nov. 2016.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006: institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Diário Oficial da União, Brasília, 15 dez. 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008: trata do Microempreendedor Individual – MEI. Diário Oficial da União, Brasília, 22 dez. 2008. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp128.htm>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011: Altera o limite de faturamento do MEI para até R\$ 60.000,00 e modifica partes da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa - Lei Complementar 123/2006. Diário Oficial da União, Brasília, 11 nov. 2011. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp139.htm>. Acesso em 04 nov. 2016.

BRASIL. Medida Provisória nº 122, de 25 de junho de 2003: Dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, autoriza o Poder Executivo a instituir o Programa de Incentivo à Implementação de Projetos de Interesse Social - PIPS, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 26 jun. 2003. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/Antigas_2003/122.htm>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Medida Provisória nº 226, de 29 de novembro de 2004: Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPPO e altera dispositivos da Lei nº 8.029, de 12 de abril de 1990, que trata do apoio ao desenvolvimento de micro e pequenas empresas, da Lei nº 9.311, de 24 de outubro de 1996, que institui a Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira - CPMF, da Lei nº 9.872, de 23 de novembro de 1999, que trata do Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda - FUNPROGER, da Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, que dispõe sobre a instituição de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, e da Lei nº

10.735, de 11 de setembro de 2003, que dispõe sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores, e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 30 nov. 2004. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Mpv/226.htm>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Medida Provisória nº 1.894-20, de 28 de junho de 1999: que autoriza a instituição de sociedade de crédito ao microempreendedor. Diário Oficial da União, Brasília, 27 set. 1999. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/Antigas/1894-20.htm>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Projeto de lei de conversão, de 12 de agosto de 2003: Dispõe sobre a criação de subsidiárias integrais do Banco do Brasil S.A. para atuação no segmento de microfinanças e consórcios. Disponível em: <<http://www.camara.leg.br/internet/ordemdodia/integras/190749.htm>>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Resolução nº 511, de 18 de outubro de 2006: dispõe sobre a utilização de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPPO. Diário Oficial da União, Brasília, 20 out. 2006. Disponível em: <<http://portalfat.mte.gov.br/wp-content/uploads/2016/01/Res5111.pdf>>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Resolução nº 611, de 7 de julho de 2009 – Dispõe sobre a utilização de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPPO. Diário Oficial da União, Brasília, 08 jul. 2009. Disponível em: <<http://portalfat.mte.gov.br/wp-content/uploads/2016/01/Res611.pdf>>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Resolução nº 720, de 30 de outubro de 2013 – Altera a Resolução nº 511, de 18 de outubro de 2006: dispõe sobre a utilização de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPPO. Diário Oficial da União, Brasília, 30 out. 2013. Disponível em: <<http://portalfat.mte.gov.br/wp-content/uploads/2016/01/Res720.pdf>>. Acesso em: 04 nov. 2016.

BRASIL. Resolução nº 4000, de 25 de agosto de 2011: Altera e consolida as normas que dispõem sobre o direcionamento de depósitos à vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/49342/Res_4000_v1_O.pdf>. Acesso: 04 nov. 2016.

BRASIL. Resolução nº 4153, de 30 de outubro de 2012: Altera a Resolução nº 4.000, de 25 de agosto de 2011, que dispõe sobre a realização de operações de microcrédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores. Disponível em:

<[https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lis](https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lis%20ts/Normativos/Attachments/49085/Res_4153_v1_O.pdf)
ts/Normativos/Attachments/49085/Res_4153_v1_O.pdf>. Acesso: 04 nov. 2016.

CACCIAMALI, M. C.; MATOS, F.; MACAMBIRA, J. O setor de microfinanças e as políticas de microcrédito no Brasil. **A atividade e a política de microcrédito no Brasil: visões sobre sua evolução e futuros desafios**. Fortaleza: IDT/USP, p. 17-34, 2014.

COSTA, Fernando Nogueira da. Microcrédito no Brasil. **Instituto de Economia da UNICAMP**, 2010.

Empresômetro. Site Governamental. **Empresas ativas**. Disponível em:
<<http://empresometro.cnc.org.br/>>. Acesso em: 04 de nov. 2016.

GIL, Antônio Carlos. Métodos e Técnicas de Pesquisa Social. São Paulo: Atlas, 2010. __. **Como elaborar projetos de pesquisa**, v. 5, 2010.

Inclusão Bancária e Microcrédito. Catálogo PGI.
<https://i3gov.planejamento.gov.br/textos/livro1/1.3_Inclusao_Bancaria.pdf>. Acesso em: 04 de nov. de 2016.

LIMA, Shanna Nogueira. Microcrédito como política de geração de emprego. **Revista do BNDES, Rio de Janeiro**, n. 32, p. 47-76, 2009.

MARTINS, Paulo Haus. Diagnóstico do marco legal das Microfinanças no Brasil. **Brasília: MTE, BNDES, BID**, 2008.

MORAES, Zisleide Soares et al. O microcrédito como instrumento de desenvolvimento social e econômico. In: **4º Congresso Brasileiro de Sistemas–Centro Universitário de Franca Uni-FACEF**. 2008.

NERI, Marcelo Cortes. **Microcrédito: o mistério nordestino e o Grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do Crediamigo**. FGV Editora, 2008.

PANIS, Amanda da Cunha. **Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado: análise dos resultados recentes da política**. 2015.

PESQUISA, DA ECONOMIA INFORMAL URBANA–ECINF. IBGE. **Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento**, 2003.

REYMAO, A. E. N.; CORREA, H. A. B. Assimetrias de Informação e Microcrédito: Reflexões sobre o uso do capital social para a redução da pobreza In: **A atividade e a política de microcrédito no Brasil: visões sobre sua evolução e futuros desafios**.1, 2014, v.1, p. 177-201.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo Dicionário de Economia: A mais completa obra sobre o assunto já publicada no Brasil**. 6° ed. São Paulo: Best Seller, 2001.

SEBRAE **micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil**.24 jun. 2014. <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>>. Acesso em: 04 de nov. 2016.

SOARES, Marden Marques; SOBRINHO, Melo; MICROFINANÇAS, A. D. **O papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito**. Brasília: BCB, 2008.

TAVARES, Rosana. **Operações de crédito: produtos e serviços bancários**. Editora InterSaberes, 2014.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 12° ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ANEXO I – ROTEIRO PARA ENTREVISTA

1. Nome:
2. Atividade:
3. Endereço:
4. Data de Nascimento:
5. Idade:
6. Sexo: Feminino () Masculino ()
7. Escolaridade: Analfabeto () Fundamental () Médio () Superior ()
8. Residência: Própria () Alugada () Outros ()
9. Tempo na residência:
10. Número de Moradores:
11. Renda Familiar:
12. Estado Civil: Solteiro () Casado () Viúvo () Divorciado ()
13. Nome do cônjuge:
14. Idade:
15. Profissão:
16. Empresa onde o marido/esposa trabalha:
17. Quantidade de Filhos:
18. Idade dos filhos:
19. Tempo que trabalha na Atividade:

A pesquisa científica realizada tem como objetivo medir os impactos do microcrédito pelos empreendedores que utilizaram o programa, para isso, algumas variáveis serão analisadas, valor do pró-labore, faturamento mensal e valor do ativo do empreendimento. Os dados colhidos na entrevista serão utilizados no trabalho acadêmico, e em nenhuma hipótese o nome dos entrevistados será divulgado.

Espera-se que com a entrevista os objetivos do trabalho sejam atingidos e seja possível verificar se o microcrédito foi benéfico para estes empreendedores e contribuiu de alguma forma para sua continuidade e/ou crescimento, além disso, espera-se verificar se o empreendedor está tendo dificuldades em captar crédito no sistema financeiro tradicional (bancos) e quais foram os motivos que fizeram que recorresse ao microcrédito.

1. Quantas operações de crédito foram realizadas? O que fez com que recorresse ao microcrédito?
2. Qual foi a finalidade do crédito? Foi utilizado na finalidade inicial?
3. No caso de não ter investido na finalidade solicitada o crédito ainda foi utilizado no empreendimento? Qual foi a utilização que fizeste do crédito?
4. No caso de não ter utilizado no empreendimento, ocorreu algum imprevisto que fez com que ocorresse o desvio da finalidade? Especifique.
5. No caso de ter adquirido o bem que foi orçado, este foi adquirido novo ou de segunda mão? Este foi adquirido no município?
6. Antes de recorrer ao microcrédito como fazia a captação de crédito, e na hipótese de não existência do PGM teria recorrido?
7. Possui conta em banco? Esta é uma conta pessoa física ou pessoa jurídica?
8. Teve dificuldades em captar crédito pelo sistema tradicional em alguma ocasião? Em caso positivo, quais foram os problemas encontrados?
9. Houve aumento do faturamento depois dos investimentos realizados? De quanto foi este aumento?
10. Houve aumento de seu rendimento familiar após os investimentos realizados? Onde os excedentes foram utilizados?
11. Possui funcionário, conta de ajuda de alguém no empreendimento? A contratação foi feita após a realização dos investimentos? Pretende realizar alguma contratação futuramente?
12. Acredita que o microcrédito foi importante para a continuidade e/ou crescimento do seu empreendimento? Em que sentido? Relate sua experiência.



UNIVATES

R. Avelino Tallini, 171 | Bairro Universitário | Lajeado | RS | Brasil
CEP 95900.000 | Cx. Postal 155 | Fone: (51) 3714.7000
www.univates.br | 0800 7 07 08 09